P. T. ELLSWORTH

COMERCIO INTERNACIONAL

(*International Economics*)

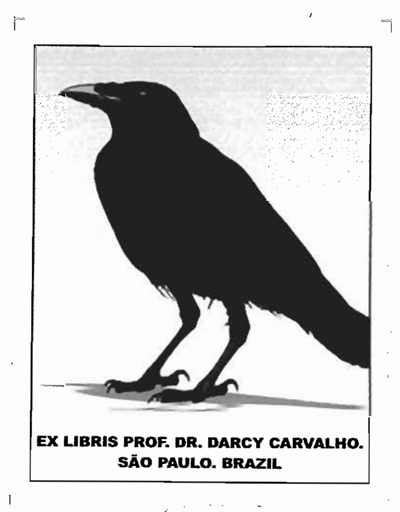
Versión española de Javier Márquez
y Víctor L. Urquidi



FONDO DE CULTURA ECONOMICA
México - Buenos Aires

A

J. A. E.



PREFACIO

Como muchos otros libros de texto, el actual tuvo su origen en la naturaleza poco satisfactoria del material de enseñanza disponible. Antes de comenzar a prepararlo, hace unos cuatro años, me correspondía dar un curso de Economía Internacional a los estudiantes de cuarto año de las profesiones liberales. En aquella época no existían más textos que algunos tomos que adolecían del defecto de ser breves y de alcance limitado o de haber sido escritos más bien para estudiantes de comercio. Convencido de que esta materia sólo se puede comprender bien si se parte de una base firme de teoría moderna, me vi en la necesidad de aconsejar a mis alumnos que se sirvieran de gran número de fuentes diversas. Esto tiene, desde luego, muchas ventajas. En realidad, ni el mejor libro de texto suple del todo el conocimiento directo de las ideas tal como las exponen sus autores. Sin embargo, un texto bien organizado y sistemático puede tener mucha utilidad para la enseñanza, especialmente donde las clases se ven muy concurridas y donde las bibliotecas disponen de pocos recursos.

No obstante que desde el comienzo de éste han aparecido otros tomos cuya finalidad es más o menos la misma, es de esperarse que la manera de abordar el tema y la capacidad de la obra sean lo suficientemente distintos para justificar su publicación. Partiendo del supuesto de que ni la mera descripción de los hechos, ni una descripción a la que se agregue una pequeña medida de teoría exageradamente simplificada, son adecuados para entender a fondo la materia, se intenta realizar un trabajo bastante más ambicioso: dotar a los estudiantes de cursos avanzados del equipo teórico necesario para el análisis de los fenómenos característicos de las relaciones económicas internacionales y de la política gubernamental que las afecta. Tal objetivo bien puede ser una quimera, y, sin duda, lo es hasta cierto punto. Sin embargo, estoy convencido de que es preferible escoger una meta inasequible para unos cuantos pero de gran beneficio para el resto de la clase, que someterse a la regla del mínimo común denominador.

Respecto a la teoría del comercio internacional propiamente dicha se sigue el camino señalado por el profesor Bertil Ohlin, método que tiene las virtudes de estar en conformidad con el análisis general de equilibrio y de ser comprensivo. Con objeto de señalar el desarrollo de la teoría y de proporcionar un fondo de contraste al análisis fundamental, se destinan dos capítulos a la historia de la teoría del comercio internacional y a la formulación del moderno punto de vista "clásico" o neo-ricardiano. El estudiante que hubiere dominado los primeros seis capítulos habrá comprendido bien los principios que rigen el movimiento internacional de mercancías y servicios en condi-

ciones estables, y se habrá dado cuenta de las características propias de cualquier instrumento analítico satisfactorio.

Es indudable que el mecanismo por el cual los movimientos de metálico se relacionan con los movimientos de precios en los países afectados constituye una base poco adecuada para el entendimiento de los fenómenos complejos a que da lugar la perturbación de una situación internacional establecida. Sin embargo, es imposible, a mi parecer, proporcionar una versión simplificada de la opinión moderna acerca del mecanismo de ajuste. Por consiguiente, además de los dos capítulos que tratan del cambio exterior, se destinan tres capítulos un tanto extensos a la presentación de la teoría moderna, según la entiendo yo, de los procesos por los que se lleva a cabo el ajuste internacional a las perturbaciones económicas.

En la Parte II, sobre política económica internacional, se intenta señalar la naturaleza, analizar la importancia y apreciar la significación (desde el punto de vista de sus efectos sobre el bienestar económico) de las principales medidas de política gubernamental en el campo de las relaciones económicas internacionales.

La Parte I no tiene por objeto participar en controversias teóricas, ni la Parte II realizar un estudio detallado de ciertas políticas nacionales. Se trata más bien de presentar, por una parte, los resultados de investigaciones teóricas del pasado que disfrutan de aceptación general, y de discutir con aire crítico, por otra, con fundamento en los principios teóricos anteriores, sólo los problemas más generales y más importantes de política nacional. Es de esperarse que la lista de obras de consulta incluída al final de cada capítulo sea de utilidad a los profesores que deseen profundizar más en cualquiera de los dos campos. El orden en que se citan es el siguiente: primero, según los temas tratados en el capítulo, y segundo, de acuerdo con su utilidad para estudios ulteriores. Además, en las notas se sugieren a menudo obras que desarrollan en mayor medida el asunto de que se trata o que expresan opiniones contrarias a las del texto. La lista de obras de consulta está formada principalmente por aquellas que, en la época en que enseñaba el contenido de este libro en forma mimeografiada, me parecieron útiles como lectura suplementaria. Nunca fue mi intención ofrecerlas como una bibliografía completa de esta materia.

Desde luego, al escribir este libro no me propuse elaborar nuevos instrumentos para el análisis económico, ni tratar de mejorar los ya existentes. Más bien mi finalidad fue, en gran parte, dar a conocer al estudiante el equipo político disponible y enseñarle a manejarlo. Por tanto, este volumen no tiene pretensiones de originalidad. Su objeto es exponer, no descubrir. Al prepararlo con esta finalidad, he procurado sintetizar fielmente algunas contribuciones modernas a la ciencia económica. Es evidente que este procedimiento exige servirse en buena medida de las obras publicadas por otros autores. Si al lec-

tor le parece que a veces me apoyo demasiado en las obras de determinado individuo, sólo puedo alegar que lo hago porque creo que sus aportaciones representan el mejor o más completo material disponible.

Deseo aprovechar esta ocasión para expresar mi agradecimiento por la ayuda que se me ha impartido durante la preparación de esta obra. De manera especial, deseo dar las gracias al profesor Clifford L. James, de la Universidad del Estado de Ohio y al profesor Walter B. Harvey, de la Universidad de Cincinnati, por su lectura cuidadosa de la Parte I en su estado original, y por sus valiosas observaciones y sugestiones. A mis alumnos de la Universidad de Cincinnati que actuaron de conejillos de Indias cuando el manuscrito estaba en forma mimeografiada, debo expresar mi agradecimiento por su paciencia y fortaleza. Por último, agradezco el que se me haya permitido citar, a veces extensamente, algunas obras propiedad literaria de las siguientes editoriales: Harcourt, Brace and Company, Inc.; Harper & Brothers; Harvard University Press; P. S. King & Son, Ltd.; Longmans, Green & Co.; McGrawHill Book Company, Inc.; Oxford University Press; Sir Isaac Pitman & Sons, Limited; así como a los siguientes: American Economic Review; Foreign Policy Association Incorporated; Departamento de Publicaciones de la Sociedad de las Naciones; The Quarterly Journal of Economics, y The Yale Review.

P. T. Ellsworth

Berkeley, California.
30 de julio de 1938.

I

TEORÍA

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

Desde la decadencia del feudalismo a fines de la Edad Media, la nación ha constituído la unidad política y económica dominante. Su existencia ha modelado el pensamiento y la actitud de millones de personas durante tres siglos, y ha dado forma especial a muchos, si no a la mayoría, de nuestros problemas económicos. En alguna época futura, imposible de prever ahora, puede ser que las naciones, para evitar el aniquilamiento total, se vean obligadas a renunciar en grado importante a su soberanía en favor de un parlamento mundial. Si acaso llega ese día, se establecerá una actitud cosmopolita hacia el uso de los recursos económicos. Mientras tanto, sin embargo, continuará el conflicto de intereses nacionales, y las decisiones sobre asuntos de producción, comercio, finanzas y dinero, las seguirán tomando, como hasta la fecha, los representantes de dichos intereses.

Si hemos de influir sobre estas decisiones, haciéndolas, si es posible, más inteligentes, es preciso que podamos comprenderlas y evaluarlas. Para este fin necesitamos saber, por una parte, por qué se aboga por determinada política, y, por otra, qué consecuencias pueden esperarse de ella y qué política alternativa podría seguirse. Este libro se ha escrito con objeto de proporcionar, cuando menos, una parte de los conocimientos indispensables para entender estos asuntos.

Desde luego, se puede abordar el tema de las relaciones económicas internacionales de diversas maneras, según lo que interese más al estudiante. El que se interese por la práctica y métodos del comercio requerirá un conocimento íntimo de pormenores de carácter técnico. El especialista en geografía económica se ocupará principalmente en estudiar los recursos económicos, las rutas comerciales y el movimiento de mercancías. Puesto que lo que nos interesa es la ciencia como base del mejoramiento de las relaciones humanas (y en parte como medio de satisfacer una curiosidad intelectual genuina), abordaremos el tema de una manera común a todas las ciencias sociales. Esto es, si bien habrá necesidad de tener algún conocimiento de aspectos comerciales y geográficos de las relaciones internacionales, nos ocuparemos primordialmente de la trascendencia de los hechos y de los principios que los rigen. Es ésta otra manera de decir que nuestro interés será teórico y analítico. Por esta razón destinamos bastante espacio —aproximadamente la mitad de la obra— a la teoría: la parte de nuestro estudio que constituye una base que nos permite, mediante el análisis previo de los fenómenos pertinentes, comprender determinada política nacional relacionada con los asuntos económicos internacionales.

En esta sección del libro tratamos asuntos tales como la determinación de los precios de mercancías que son objeto de comercio internacional, la localización de la producción, el mecanismo de los cambios exteriores y los procesos de ajuste a las distintas clases de perturbación en las transacciones internacionales. En la Parte II nos ocupamos de diversas políticas de comercio y finanzas internacionales, tales como el librecambio, el proteccionismo, otras clases de restricciones al comercio, la autosuficiencia nacional y los aspectos internacionales de la política monetaria. Hacemos el intento de explicar las causas de estas diversas políticas, y, fundándonos en nuestro estudio previo de principios teóricos, procuramos también hacer una apreciación de cada una. Además, discutimos la técnica de la política comercial.

El método seguido en la mayoría de los libros de texto de economía tiende a reforzar la propensión natural del estudiante a considerar el comercio internacional como una cosa totalmente aparte y distinta del comercio interior. Casi todos los textos generales tratan, explícita o implícitamente, de una economía cerrada, y sólo se ocupan más adelante y por separado de los problemas a que dan lugar las relaciones entre distintas economías nacionales.

Esta tendencia a acentuar las diferencias entre los problemas económicos internos y los internacionales, y los principios que los rigen, se afirma aún más si se tiene en cuenta la teoría del comercio internacional que, por lo general, se expone, o sea la teoría clásica cuyo origen está en Ricardo. Se basa ésta en una diferenciación marcada de la movilidad intranacional e internacional de la mano de obra y del capital. Se supone que es perfecta y nula, respectivamente. Sin embargo, esta distinción de ninguna manera corresponde a la realidad. La movilidad de la mano de obra y del capital dentro de un país dista mucho de ser absoluta; por otra parte, hay bastante movilidad entre un país y otro. La movilidad interregional e internacional de los factores es del mismo y no de distinto género. Por esta razón, un tipo de análisis económico que se preste para problemas interregionales puede servir también para problemas internacionales. De acuerdo con este análisis, la nación, según su tamaño, no es más que una región o un grupo de regiones más o menos diferenciadas, y el comercio internacional, en sus puntos más esenciales, es muy parecido al interregional. Esto equivale a decir que el comercio internacional no difiere fundamentalmente de una gran parte del comercio que se lleva a cabo dentro de las fronteras de una nación.

En esta obra abordamos los problemas económicos internacionales mediante el análisis interregional. Si bien se basa en una distinción respecto a la movilidad de la mano de obra y del capital parecida a aquella en que descansa la teoría clásica,[1] hace menos énfasis que ésta

[1] Se supone que dentro de una región hay concurrencia perfecta, tanto en los mercados de mercancías como en los de factores de la producción y que, en cam-

en las diferencias internacionales, y, por tanto, permite un tratamiento bastante más realista. Nuestro método también difiere del de los escritores clásicos en que, en vez de formular por separado una teoría del valor para el análisis del comercio internacional, extendemos al campo internacional la teoría del valor de equilibrio general, que se utiliza universalmente para analizar los problemas de un mercado interior. De esta manera creemos alcanzar mayor consistencia teórica.

Si bien los principios esenciales del comercio internacional pueden analizarse extendiendo a éste la teoría del comercio interregional, existe cierto número de características que diferencian una economía nacional de otra y que justifican un estudio especial de los problemas económicos internacionales, especialmente en lo que toca a asuntos monetarios. Entre ellas sobresale la existencia de sistemas independientes de banca y de finanzas públicas. Es esto más que cualquier otra cosa —aun más que la inmovilidad internacional de los factores, que excede a la interregional sólo en el grado que alcanza— lo que hace de determinada superficie geográfica una economía nacional distinta. La existencia de instituciones bancarias independientes da lugar al problema de la transmisión de pagos de una economía a otra, problema que es esencialmente distinto cuando se trata de un solo sistema bancario. Luego, los aranceles impuestos a la importación influyen de manera especial sobre la dirección del comercio. También es verdad, desde luego, que las naciones se diferencian por su idioma, sus leyes y sus costumbres, como también por otras cosas. Sin embargo, estas diferencias pueden existir dentro de una misma nación sin provocar problemas económicos especiales. Como hemos indicado, y como veremos más adelante, no sucede así con las diferencias entre las instituciones bancarias y fiscales. Las perturbaciones que ocurren en un país tienden a extenderse a otros, y al hacerlo afectan a estas instituciones esenciales. Una de las finalidades principales de la teoría del comercio y finanzas internacionales es examinar el mecanismo por el que se trasmiten dichas perturbaciones y los efectos que producen.

Por último, deseamos llamar la atención al hecho de que si bien nuestro análisis se apoya en una serie de instrumentos teóricos que difieren en cierta medida de los que crearon los escritores clásicos, sin embargo, explicamos y desarrollamos extensamente la teoría clásica. Lo hacemos por dos razones. En primer lugar, las doctrinas clásicas revisten mucha importancia en la historia del desarrollo de la teoría del comercio internacional y, en segundo, constituyen un núcleo de principios económicos que aún predominan en la enseñanza y el análisis de la economía internacional.

bio, la característica de las relaciones económicas entre una región y otra, ya sean intranacionales o internacionales, es la falta de concurrencia (o movilidad) perfecta.

CAPÍTULO II

DESARROLLO HISTÓRICO DE LA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Conviene iniciar la parte teórica de nuestro estudio con un examen de la génesis y del desarrollo histórico de los principios relativos al comercio internacional. Tal investigación tiene mucho interés de por sí, pues pone de manifiesto la manera en que su comprensión progresa lenta y fraccionariamente. Más importante es, sin embargo, el hecho de que saber cómo ha progresado el armazón de la teoría facilita la comprensión de la estructura acabada. Además, el estudio de opiniones primitivas no sólo desentraña las raíces de doctrinas aceptadas corrientemente como válidas por los economistas, sino que también revela los orígenes de muchos errores populares.

Los escritores mercantilistas de los siglos XVI y XVII fueron los primeros en formular los elementos de una teoría del comercio internacional. Si bien en Platón, Aristóteles y Santo Tomás de Aquino se encuentran principios económicos de otro orden, no se encuentra en ellos ningún intento de llegar a un estudio sistemático de la economía internacional. En verdad, hasta los tiempos de los mercantilistas no se prestó sino ligerísima atención al comercio de cualquier clase, y esto debido en parte a la mala opinión que se tenía de las actividades mercantiles. Pero al llegar al siglo XVI nos encontramos con que el comercio y los comerciantes han llegado a ser importantes y poderosos, y con que al mismo tiempo habían surgido las naciones en el sentido moderno de la palabra (no existían en la Edad Media) por reunión de principados minúsculos. Estas naciones (las más importantes fueron España, Francia, Holanda e Inglaterra) eran muy celosas y conscientes de sí mismas, debido en parte a su origen relativamente reciente y en parte a la atmósfera de lucha en que nacieron. Este nacionalismo (como le llamaríamos hoy) saturaba todas sus opiniones económicas y predisponía a los pensadores de la época a poner atención en las transacciones entre naciones rivales. Antes de pasar a examinar el desarrollo de doctrinas concretas, quizá sea mejor dar una breve idea general de los supuestos y del significado del mercantilismo del siglo XVI.

Mercantilismo

Se llama mercantilismo el sistema de política comercial que imperaba en Inglaterra y en muchos países del continente europeo durante los siglos XVI y XVII, así como el cuerpo de doctrina económica asociado

con él. Tanto la teoría como la política se caracterizaban por un nacionalismo potente y celoso que hacía hincapié en la prosperidad y fuerza de la nación. Más aún, se consideraba que el bienestar de ésta era algo distinto y superior al de sus súbditos. Se tenía la sensación de que la finalidad principal de los recursos de la comunidad era la de servir a los intereses del estado. Además, no se consideraba la actividad como medio de satisfacer las necesidades y deseos de los individuos, sino sobre todo como fuente de fuerza nacional. "Si el concepto medieval del objeto del esfuerzo humano era la salvación del alma, y si el liberalismo económico, o *laissez-faire*, buscaba el bienestar temporal de los individuos, los estadistas y escritores mercantilistas vieron en los súbditos del estado medios para conseguir un fin, y éste era la fuerza del estado mismo." [1]

La aparición de esta fuerte filosofía económica nacionalista se encuentra en los desarrollos políticos y económicos que siguieron a la decadencia del orden feudal. Este sistema de la Edad Media cedió el paso, en diversos momentos y en distintos países, a naciones jóvenes y en pugna, cada una de las cuales intentaba crear un estado unificado y a menudo en guerra con sus rivales a propósito del comercio y las colonias. Reyes y estadistas adoptaban y abogaban inevitablemente un punto de vista fuertemente nacional que se reflejaba también en sus medidas políticas prácticas. Se publicaban multitud de folletos y opúsculos para justificar o criticar estas manifestaciones concretas del ambiente nacionalista dominante, y éstos, a su vez, influían sobre el curso de la política. Como en las opiniones expuestas en estos escritos encontramos la razón o lógica de los actos de gobierno mercantilista, entenderemos mejor estos últimos si empezamos por examinar algunas de las doctrinas teóricas más importantes de la época. Pues mientras la tendencia nacionalista dominante orientaba las ideas de los escritores mercantilistas, su forma concreta estaba determinada en gran parte por opiniones concretas y muy extendidas sobre los fenómenos económicos.

Desde su origen más remoto, el estudio de la economía se ha preocupado por la adquisición y repartición de la riqueza. Sin embargo, tanto la materia de estudio como la forma de realizarlo y las conclusiones alcanzadas dependen del concepto que se tenga de aquello que constituye riqueza. Desde los tiempos de Adam Smith los economistas han estado, sin excepción, de acuerdo en que la riqueza consiste en mercancías útiles al hombre, mas escasas en relación con sus necesidades. Debido a este acuerdo inicial, el análisis de las causas que afectan a la producción y de los principios que rigen la distribución de la riqueza ha seguido una dirección uniforme y ha resultado en el

[1] Eli F. Heckscher, artículo sobre Mercantilismo, *Encyclopaedia of the Social Sciences.*

establecimiento de conclusiones que, a pesar de controversias violentas sobre los detalles, son aceptadas casi por todos.

Las doctrinas de los mercantilistas gozaban de la misma unanimidad, pero eran muy distintas a las que se aceptan hoy. La diferencia que hay entre las conclusiones del pensamiento económico moderno y las del mercantilismo es, en gran parte, consecuencia del hecho de que su opinión respecto a la riqueza tiene muy pocos puntos de contacto con la nuestra, pues no concedía el principal lugar a las mercancías que satisfacen necesidades en general, sino a los metales preciosos. A través de la mayoría de los escritos mercantilistas se encuentra una tendencia muy marcada no sólo a hacer hincapié en el oro y la plata, sino aun a identificar por entero la riqueza con estos metales. Incluso aquellos escritores que no fueron siempre culpables de una identificación positiva de la riqueza con el dinero pueden por lo menos ser culpados de no saber distinguir con claridad su importancia social respectiva. Las siguientes citas son típicas de la actitud de la época.

> ... el oro y la plata son los únicos tesoros de la nación o los más importantes... lo único que puede compensar por los metales preciosos exportados son los importados.[2]
>
> ... seguir el camino verdadero para juzgar del aumento o disminución de la riqueza de la nación a causa del comercio que llevamos con extranjeros, es examinar si recibimos de ellos dinero o les enviamos el nuestro...[3]
>
> La finalidad general y última del comercio no es la riqueza en general, sino concretamente abundancia de plata, oro y joyas que no son perecederos, ni tan mudables como las otras mercancías, sino que son riqueza en todos los lugares...[4]
>
> Todas las demás mercancías terminan con el consumidor, pero el dinero sobrevive, y por cuantas más manos pase, mejor; de manera que en cierto sentido el uso no lo destruye, como a las demás mercancías, sino que lo deja, como si dijéramos, inmortal.[5]

No es difícil hallar la razón de este trato diferencial dado a los metales preciosos. Era consecuencia de una sencilla confusión, perfectamente natural en aquel tiempo, pues el análisis económico estaba aún demasiado poco desarrollado para ir más allá de los fenómenos superficiales de una economía monetaria de creación relativamente re-

[2] John Pollexfen, *England and East-India Inconsistent in their Manufactures*, 1697, pp. 18-19. Citado en Viner, *Studies in the Theory of International Trade*, p. 18.

[3] Joshua Gee, *Trade and Navigation of Great-Britain Considered* (1729), edición de 1767, p. 205. Citado en Viner, *op. cit.*, p. 18.

[4] Sir William Petty, "Political Arithmetik" (1690), en *Economic Writings*, I, pp. 259-60. Citado en Viner, *op. cit.*, p. 28.

[5] Hugh Chamberlain, *A Collection of Some Papers*, 1696, p. 9. Citado en Viner, *op. cit.*, p. 28.

ciente. En semejante sistema económico, en que los ingresos se pagan en dinero, en que la riqueza de una persona se mide en términos de dinero, en que todas las transacciones mercantiles dependen de su uso, se precisa mucha sutileza económica para no atribuir una importancia excesiva al medio universal de cambio y medida de valor. Aún hoy es muy frecuente la tendencia a identificar el dinero con la riqueza, como lo demuestra el decidido apoyo popular a ciertos proyectos desvariados de "distribución de la riqueza" y a los programas inflacionistas burdos.

Además de esta identificación relativamente sencilla del dinero y la riqueza, la corriente del pensamiento mercantilista estaba enturbiada por otros errores que tenían el mismo carácter. La práctica del ahorro, de la que se tenía una opinión muy elevada porque llevaba a la acumulación de riquezas, no se comprendía como un proceso social que resultara en la formación de capital, deseable por su aptitud para producir una corriente de mercancías y servicios conmensurables, sino como simple almacenamiento de riqueza. Por consiguiente, era natural que la durabilidad y elevado valor del oro y la plata los hiciera parecer muy adecuados para este fin, y al mismo tiempo su abundancia se consideraba deseable por garantizar a una población austera medios para realizar un ritmo elevado de acumulación.

Entre las otras creencias que reforzaban la identificación burda del dinero y la riqueza podemos mencionar una convicción muy generalizada de que la abundancia de dinero proporcionaba un estímulo activo al comercio y a la producción. Aunque esta opinión atribuye más importancia al dinero como medio que como fin en sí, sus partidarios no parecen haberse dado cuenta de que era incompatible con los principios básicos de la doctrina.

La veneración especial en que se tenía a los metales preciosos aclara otros muchos elementos del pensamiento mercantilista, así como la mayoría de sus medidas políticas prácticas. Si sólo era riqueza el dinero, si el ahorro consistía sobre todo en el almacenamiento de "tesoro", si la abundancia de dinero facilitaba el comercio y la producción, entonces el estadista que pretendiera incrementar la riqueza y poderío nacionales debería alentar por todos los medios posibles la acumulación de un gran acervo nacional de oro y plata. Por consiguiente, entre las prácticas mercantilistas más primitivas (anteriores a mediados del siglo XVI) encontramos restricciones a la exportación de metales preciosos y la reglamentación directa del cambio exterior.

Tras una dilatada controversia, la predilección por medidas tan burdas cedió el paso a la doctrina que constituye la razón principal de la fama del mercantilismo, a saber: la teoría de la balanza comercial. Según esta doctrina, una nación carente de minas de oro y plata no tiene más procedimiento de adquirir metales preciosos que el comercio exterior, y, mediante éste, sólo si vende en el extranjero más

de lo que compra. Por tanto, para aumentar la riqueza nacional, se habían de tomar todas las medidas precisas para provocar una balanza comercial "favorable" o activa.

De acuerdo con este argumento, nos encontramos que los escritores y hombres de estado mercantilistas abogan y ponen en práctica, respectivamente, fuertes aranceles protectores, reglamentaciones severas al comercio exterior (como las Leyes de Navegación inglesas) y una política colonial restrictiva. Esta última pretendía establecer un monopolio del comercio y los mercados coloniales, y subordinar las manufacturas de las colonias a los intereses de la metrópoli. El hincapié en las medidas de defensa nacional tendía hacia el mismo fin y reflejaba al mismo tiempo el espíritu nacionalista.

Los escritores mercantilistas encontraban cómodo aceptar la opinión de que los obreros eran holgazanes y licenciosos por naturaleza y clamaban contra los salarios elevados, abogando por la pobreza como estímulo a la laboriosidad. Como corolario de esta doctrina insistieron en la necesidad de una población abundante y en las virtudes del empleo productivo. La difusión de estas opiniones no significó sólo más exportaciones abundantes y baratas, sino también beneficios abundantes para sus autores, muchos de los cuales, si no todos, se dedicaban activamente a las manufacturas o al comercio. Más íntimamente relacionados aún con su punto de vista especial en cuanto al comercio exterior se encontraban los intentos de controlar el consumo, sobre todo de productos de lujo importados y caros.

Una vez hecho este breve resumen de los principios y las prácticas mercantilistas, podemos pasar a exponer, con mayor detalle, la evolución de las opiniones de los escritores mercantilistas sobre el comercio exterior, que hasta ahora sólo hemos visto en su forma más sumaria.[6]

TEORÍAS MERCANTILISTAS DEL COMERCIO EXTERIOR

Durante las primeras etapas del pensamiento mercantilista tuvo especial importancia la predilección por el dinero-riqueza. Como ya se ha dicho, el resultado natural de esta predilección fue lo que se llama hoy la doctrina metalista del comercio exterior. Esta posición está bien caracterizada por Gerard Malynes, que escribe en Inglaterra en 1622. Considerando que el dinero tiene una importancia decisiva para la economía nacional, sostuvo que la pérdida de metales preciosos era

[6] Para un estudio más completo de las doctrinas y políticas mercantilistas el lector deberá consultar Viner, *Studies in the Theory of International Trade*, caps. I y II, a cuya exposición debo mucho. En *The Position of The Laborer in a System of Nationalism*, de E. S. Furniss, se encontrará un estudio interesantísimo de algunos aspectos especiales del mercantilismo. La obra más profunda y completa sobre el problema es la de Eli F. Heckscher *La época mercantilista* (ed. de Fondo de Cultura Económica).

ruinosa para el comercio de un país y que su retención era deseable a toda costa, hasta el extremo de una prohibición directa de la exportación de metálico. A pesar de esto, vió con claridad que una balanza comercial desfavorable exigía la salida de metálico, y reconoció la relación existente entre la salida de éste y la balanza comercial. Sin embargo, al llegar el momento de recomendar la política a seguir no utilizó esta idea. Los metalistas solieron limitarse a recomendar la retención del metálico dentro de la frontera de un país.

La posición mercantilista avanzó del metalismo a la opinión que nos es más familiar de la balanza comercial. Los escritores de esta escuela se dieron cuenta cabal de que las exportaciones e importaciones de metales preciosos dependían, sobre todo, del estado de la balanza comercial: un excedente de exportaciones traería como resultado una afluencia de metálico, mientras uno de importaciones ocasionaría una salida. En consecuencia, abogaron por el comercio exterior como medio de lograr la riqueza y prosperidad nacionales. Se prefería la exportación de mercancías manufacturadas a la de materias primas, basándose en que llevaban en sí más valor.

Este énfasis en la exportación de manufacturas tuvo consecuencias interesantes en otras ramas del pensamiento económico: llevó a que se abogara por una población abundante que proporcionara una oferta adecuada de trabajo, y a la opinión de que los salarios bajos eran deseables por permitir a la nación competir con éxito en los mercados internacionales. La teoría de la balanza comercial estaba representada, entre otros innumerables escritores, por el italiano Antonio Serra (1613) y por el inglés Thomas Mun, cuya obra, *England's Treasure by Forraign Trade*, se publicó en 1664. También expuso esta opinión Sir William Petty, otro mercantilista inglés de mediados del siglo XVII, aportando a ella la admisión de que existían "renglones invisibles", tales como los fletes.

En la última década del siglo XVII escribieron tres autores, Dudley North, John Locke y Samuel Clement, que hicieron aportaciones meritorias al desarrollo de las opiniones mercantilistas sobre el comercio exterior. North vió con claridad que la oferta de dinero se ajusta automáticamente entre las naciones según las necesidades del comercio. Vale la pena citar algunos pasajes de su Discurso sobre el Comercio: "Para realizar el comercio de una nación se requiere una suma determinada de dinero que varía, y a veces es superior y a veces inferior, según lo exijan las circunstancias... El flujo y reflujo del dinero se abastece y se acomoda sin ayuda de políticos... las válvulas funcionan alternativamente; cuando el dinero es escaso, se acuñan los metales preciosos; cuando los metales preciosos son escasos, se funde el dinero." Luego atacó la prohibición de exportar metálico alegando que es contraproducente, en el sentido de que hace que la gente no desee importarlo. Sin embargo, North no dió el paso de relacionar su

teoría del movimiento automático de metálico entre países con los cambios de precios de las mercancías. Este paso lo dió Locke, quien enunció una teoría del dinero bien definida que atribuía el valor de éste a la abundancia o escasez relativa del dinero y las mercancías.

Locke hizo todavía algo más en el campo de las relaciones internacionales de precios: declaró que los precios de diferentes países deben ser iguales o muy parecidos, pues de otro modo un país con precios bajos tendría un gran volumen de negocios, mientras que otro con precios altos padecería el inconveniente del paro en su industria. Sin embargo, no dió el siguiente paso que se presenta lógicamente: explicar que una situación de ese tipo se corregiría automáticamente mediante la circulación, o migración, internacional de metálico con su efecto subsiguiente sobre los precios de los dos países. Como consecuencia de no haber sacado de su teoría cuantitativa del dinero todo el partido posible, Locke volvió, en el terreno de la política práctica, a una posición de mercantilismo radical.

Clement, el último de estos tres escritores, sumó al pensamiento mercantilista una exposición clara de los principios esenciales del mecanismo de los puntos del oro. Reconoció la utilidad de las letras de cambio por evitar el transporte de metales preciosos, e indicó cómo las fluctuaciones del tipo de cambio no pasan de ciertos límites cercanos a la paridad metálica de las monedas y que están fijados por el costo de exportar e importar metales preciosos.

Así, pues, el siglo XVII fué un período de progreso y refinamiento del pensamiento mercantilista. Al finalizar, las obras que se imprimían llevaban elementos dispersos de una explicación de las relaciones internacionales de precios. Estos elementos eran: una teoría cuantitativa del dinero; reconocimiento de que existía cierta relación entre los niveles de precios en diferentes países; comprensión de la relación entre los movimientos internacionales de metálico y la balanza comercial, de la distribución mundial automática de metales preciosos y de las limitaciones que los puntos del oro imponen a las fluctuaciones de los cambios. Es importante recordar que no hubo un solo autor que se diera cuenta de todos estos puntos: se encontraban diseminados en la literatura de la época. La comprensión de la teoría cuantitativa del dinero no impidió tampoco a ningún escritor (y esto es extraño en el caso de Locke) seguir siendo mercantilista a rajatabla en el terreno de la política práctica. Pero estaban al alcance de la mano las partes componentes de una teoría bastante completa, esperando que una inteligencia penetrante las unificara.

David Hume

Casi cincuenta años más tarde (1741), David Hume realizó esta gran labor de síntesis. En sus manos se reunieron en un todo unificado

los elementos dispersos de una teoría de las relaciones internacionales de precios. Su obra fue tan satisfactoria que no sólo destruyó por entero los cimientos lógicos de la teoría mercantilista de la balanza comercial, sino que constituyó también la medula de las doctrinas de los escritores clásicos del siglo XIX. Arrancando del principio esencial, la teoría cuantitativa del dinero, Hume extendió esta doctrina de manera que fuera aplicable a todas las naciones, destruyendo así de un solo golpe la validez de la teoría de la balanza comercial. Merece la pena citar el breve y brillante pasaje en donde lo hace.

> Supóngase que de la noche a la mañana desapareciesen cuatro quintos de todo el dinero de Gran Bretaña... ¿Cuál sería la consecuencia? ¿No deberá bajar en proporción el precio de todo el trabajo y mercancías...? ¿Qué nación podría entonces competir con nosotros en cualquier mercado extranjero, o pretender navegar o vender manufacturas a un precio que a nosotros nos dejara un beneficio suficiente? Por lo tanto, ¿en qué poco tiempo habría de devolvernos esto el dinero que perdimos y elevarnos al nivel de todas las naciones vecinas? Y cuando lo hubiéramos alcanzado perderíamos inmediatamente la ventaja de la baratura del trabajo y las mercancías; y la mayor afluencia de dinero se detendría por nuestra abundancia y plenitud.[7]

Tenemos aquí, unida a la teoría cuantitativa del dinero, la explicación de las causas de los movimientos de metálico, para formar el conocido análisis que relaciona los movimientos de precios con los de metálico. En todos los países los precios están determinados por la cantidad de dinero; los precios de todos los países son interdependientes —un país de precios bajos puede eliminar del mercado a un país de precios altos vendiendo más barato—; esta eliminación llevará a una afluencia de metálico al país de precios bajos, subiendo en él los precios y bajando en el otro país. Se termina llegando a un equilibrio con alguna relación común entre los niveles de precios nacionales. Hume añadió a este análisis la doctrina de que el dinero se distribuye entre los países de una manera "casi proporcional al arte y laboriosidad de cada nación", y también la observación menos importante de que el tipo de cambio (dentro de los puntos del oro) afecta a las importaciones y exportaciones a través de sus efectos sobre los precios.

Durante lo que faltaba del siglo XVIII se avanzó poco respecto del análisis teórico de Hume. Es verdad que Sir James Steuart se acercó a la formulación del principio de la demanda recíproca, desarrollado en su totalidad unos setenta años más tarde por Mill; a pesar de lo cual su obra principal, los *Principles of Political Economy* (1767), aunque plagada de sugestiones brillantes, representaba en conjunto

[7] David Hume, *Essay of the Balance of Trade*. (Traducido con el título "El ensayo 'De la balanza comercial'" en *El Trimestre Económico*, vol. VIII, n. 4, México, 1941, p. 687.)

un punto de vista completamente mercantilista. Adam Smith, cuya obra trascendental, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (1776), dió una nueva orientación al estudio de la economía política, sólo añadió a la exposición de Hume una explicación clara de las ventajas de la especialización internacional.[8] Si bien su *Wealth of Nations* no hizo ninguna aportación a la teoría que nos ocupa, consolidó de tal modo el terreno ya conquistado y alteró hasta tal punto la dirección del pensamiento económico que exige que nos ocupemos de él siquiera sea brevemente.

ADAM SMITH

Se ha llamado a menudo a Adam Smith el padre de la ciencia económica. Sin duda esto no es verdad en el sentido de que fuera el primero en enunciar principios válidos sobre el problema, ni tampoco lo es en el de que fuera el primero en escribir un tratado amplio y detallado sobre economía política. Sin embargo, puede afirmarse con justicia que merece el nombre, pues realizó la labor esencial de unificar, ampliar y dar vida al campo de estudio de la economía, de presentar el material en una forma tan convincente e interesante que aumentó en grado sumo la comprensión por el público de los problemas económicos. *The Wealth of Nations* llegó a ser el auténtico libro de texto de los estadistas durante muchos años después de su publicación. Además, no sólo derribó con argumentos atractivos y ejemplos bien seleccionados toda la estructura del sistema mercantil, sino que también edificó, para que ocupara su lugar, una filosofía económica que llegó a ser el credo de los estadistas y economistas subsiguientes, una filosofía que sólo en años recientes ha sido objeto de ataques generales.

En el aspecto destructivo, Smith utilizó las bases teóricas sentadas por Hume como fundamento de un ataque amplio y devastador contra la filosofía y la política del mercantilismo. La identificación del dinero y la riqueza, la doctrina de la balanza comercial favorable, las restricciones a la importación y las primas a la exportación, fueron objeto de golpes aplastantes. Y su ataque fue despiadado; no con-

[8] La exposición de Smith del mecanismo autorregulador del comercio internacional es francamente inferior a la de Hume. "Uno de los misterios de la historia del pensamiento económico es que Adam Smith, a pesar de conocer a fondo a Hume y sus escritos, no haya hecho referencia en su *Wealth of Nations* al mecanismo autorregulador en términos de niveles de precios y balanzas comerciales, y que se contentara con una exposición de la distribución internacional de metálico en los términos, ya anticuados, de las necesidades de cada país, sin hacer referencia concreta a su nivel relativo de precios, de una cantidad concreta de dinero para llenar el comercio." Viner, *op. cit.*, p. 87. En realidad, hasta principios del siglo XIX se prestó poca atención a la aportación de Hume.

tento con demostrar lógicamente lo erróneo de los razonamientos mercantilistas, ridiculizó e hizo sarcasmo de sus contrincantes. El siguiente párrafo, que trata de la predilección por los metales preciosos, ilustra su método.

Los hombres no desean el dinero por el dinero mismo, sino por lo que pueden comprar con él. Se dice que las mercancías consumibles se destruyen pronto, mientras que el oro y la plata son de naturaleza más duradera, y, si no fuera por esta exportación continua, se podrían acumular durante siglos con aumento increíble de la riqueza real del país. Por consiguiente, se pretende que no hay nada más perjudicial que el cambio de mercancías tan duraderas por aquellas tan perecederas. Sin embargo, no consideramos desventajoso el comercio que consiste en cambiar la ferretería inglesa por los vinos de Francia, y, sin embargo, la ferretería es una mercancía muy duradera, y si no fuera por su continua exportación, también podría acumularse durante siglos con increíble aumento de las cacerolas y cubos del país.[9]

Adam Smith añadió a esta labor brillante de destrucción, y a su formulación poco satisfactoria de las doctrinas referentes a las relaciones entre los precios, los movimientos de metálico y los de mercancías, un estudio de los factores básicos del comercio: las ventajas que se derivan de la división internacional del trabajo. Este principio es una derivación lógica de su famosa y detallada exposición de los beneficios de la división del trabajo y está expresada con brillantez en este famoso pasaje:

Algunas veces las ventajas naturales que posee un país por encima de otro en la producción de determinadas mercancías son tan grandes que todo el mundo está de acuerdo en que es inútil luchar contra ellas. En Escocia se pueden cosechar muy buenas uvas mediante el empleo de cristales e invernaderos, y de ellas se puede obtener un buen vino con un gasto aproximado treinta veces superior a aquél que costaría obtener uno igual de bueno en el extranjero. ¿Sería razonable la ley que prohibiera importar todos los vinos extranjeros con el solo objeto de fomentar la producción de vino tinto y borgoña en Escocia? Y si fuera evidentemente absurdo dedicar a un empleo treinta veces más capital y trabajo del país del que sería necesario para una cantidad igual de las mercancías deseadas de países extranjeros, también lo será, no tan evidente, pero sí de la misma clase, dedicar a un empleo como éste un treintavo o aun un trescientosavo más de cualquiera de ellos. Que las ventajas que un país tiene sobre otro sean naturales o adquiridas no importa nada a este respecto. Mientras uno de los países las tenga, y otro carezca de ellas, será siempre más ventajoso para el último comprar del primero que producir para sí. La ventaja que tiene un artífice sobre su vecino que se dedica a otro oficio, no es sino una ventaja adquirida, y, sin embargo,

[9] Adam Smith, *The Wealth of Nations*, p. 385. (Edición Everyman.) [Hay traducción española.]

ambos encuentran más ventajaso comprarse sus mercancías respectivas que hacer aquello que no pertenece a sus oficios individuales.[10]

Ya hemos dicho en otro lugar de este capítulo que el mercantilismo era mucho más que un pequeño grupo de preceptos relativos al comercio exterior; que, por el contrario, era una filosofía económica y política amplia, cuya finalidad era el bienestar del estado, y que, en el campo de la política práctica, presentaba una multiplicidad de reglamentaciones gubernamentales de la industria y el comercio. Ahora bien, Adam Smith no se limitó a atacar y destruir la validez de determinadas medidas mercantilistas; sustituyó la opinión de que el bienestar nacional exige una intervención persistente y activa del gobierno por la filosofía radicalmente opuesta del individualismo, del *laissez-faire*. También vale la pena citar sus palabras a este respecto:

Como todo individuo pone el máximo empeño en emplear su capital en el mantenimiento de la industria doméstica y en dirigirla de tal manera que su producto sea del mayor valor posible, todo individuo trabaja naturalmente para que el dividendo anual de la sociedad sea lo mayor posible. Es verdad que, por lo general, no intenta promover el interés público ni sabe en qué medida lo está promoviendo. Al preferir el apoyo a la industria nacional al apoyo a la extranjera, sólo pretende conseguir una ganancia personal, y en este caso, como en muchos otros, va llevado por una mano invisible a la consecución de un fin que no formaba parte de sus designios. Para la sociedad no es siempre dañoso que tal fuera el caso. Al perseguir su interés personal, promueve a menudo el de la sociedad más eficazmente que cuando intenta en realidad promoverlo. Nunca he sabido que quienes fingen comerciar en pro del bien público hayan hecho mucho bien. En realidad es sólo un fingimiento, no muy habitual entre comerciantes, y basta emplear muy pocas palabras para disuadirles de él.[11]

Adam Smith sienta en éste y muchos otros aspectos las bases esenciales de la economía individualista. Ya no se considera al estado como algo que está por encima y más allá de sus ciudadanos individuales, con interés y objetivos independientes y más importantes que los suyos. En vez de éstos se relega al gobierno a la posición de árbitro que proporciona un escenario de leyes y orden y que aplica las reglas del juego económico, mientras el individuo y su bienestar ocupan el centro de la escena. El egoísmo dará el impulso, la libertad natural (en la esfera económica se le llama competencia) los medios para obtener el nuevo desiderátum, el bienestar individual. En manos de Bentham y John Stuart Mill el bienestar individual se tradujo por "la mayor felicidad para el mayor número", y más tarde esta

[10] Adam Smith, *The Wealth of Nations*, p. 402.
[11] *Ibid.*, p. 400.

finalidad fue, a su vez, objeto de crítica. Sin embargo, a través del siglo XIX, el egoísmo y la libertad, o la libertad de iniciativa privada y la competencia, continuaron considerándose por todos como el procedimiento adecuado para la consecución de los deseos del individuo.

No se puede considerar sino como revolucionario tan radical cambio de punto de vista. No se puede atribuir por entero a Adam Smith el mérito de haber ocasionado por sí solo un cambio tan amplio, pues esta nueva filosofía fué desarrollada y expuesta por numerosos escritores de los que los más importantes fueron Bentham y los dos Mill. De todos modos, *The Wealth of Nations* fue una de las obras más fuertes y leídas de las que contenían los puntos esenciales del nuevo credo. No cabe duda de que su influencia fue enorme. Mas no puede atribuirse la difusión rápida de las doctrinas del individualismo sólo a los efectos de la palabra escrita. Igual de importante fue el hecho de que los nuevos principios se adaptaban a las condiciones básicas de la época, en especial a las de Inglaterra. La revolución industrial acababa de empezar; se desarrollaban nuevos inventos y técnicas aplicables tanto a la industria como a la agricultura; los transportes y las comunicaciones mejoraban con rapidez. La población de Inglaterra crecía de prisa, y su comercio, tanto exterior como interior, aumentaba a saltos. En verdad, en lo que concierne a la exportación de manufacturas, casi tenía un monopolio. En tal situación económica, comerciantes y manufactureros protestaban contra las medidas restrictivas del sistema mercantil. Estaban siempre dispuestos a adherirse y poner en práctica principios que les garantizaran una libertad mayor. No es, pues, extraño que el mercantilismo doctrinario se derrumbara ante la presión de Adam Smith y otros escritores individualistas.

Salgamos ahora de esta digresión breve, pero necesaria, sobre filosofía económica general para resumir la situación en el campo más reducido de la economía internacional. David Hume había entretejido hasta formar un paño sólido los hilos desperdigados del pensamiento anterior a él, y proporcionó una teoría bastante completa, aunque elemental, de las relaciones internacionales de precios. Se consideraba que el dinero y los precios de un país determinado estaban íntimamente relacionados en una teoría cuantitativa bastante rígida. Se veía que los diversos niveles nacionales de precios se relacionaban entre sí en forma estrecha a través de los efectos de los movimientos de metálico sobre la cantidad de dinero. Se consideró que el mecanismo responsable de los movimientos internacionales de metálico era el cambio exterior: la presión de los pagos al interior o al exterior empujaba los tipos de cambio hasta los puntos de importación o exportación de metálico. Por último, se sabía que las fluctuaciones del tipo de cambio estaban limitadas por los "puntos", y que afectaban directamente, en pequeña medida, los precios de las

mercancías. Adam Smith no añadió nada a este análisis de los precios; más aún, en la medida en que se ocupó de ellos, su exposición fue menos clara y convincente que la de Hume. Sin embargo, llamó la atención sobre la base fundamental del comercio internacional: las ventajas derivadas de la división internacional del trabajo. Ningún escritor había intentado aún un análisis detallado de las causas que forman la base del comercio internacional y rigen las condiciones en que se efectúa. Esta labor esperaba la solución hallada por los escritores del siglo XIX.

David Ricardo

En el siglo XIX hay dos hombres que se destacan por encima de todos los demás en el campo de la teoría del comercio internacional: David Ricardo y John Stuart Mill. Es verdad que otros muchos escritores hicieron aportaciones dignas de mención a este problema, pero tuvieron más bien carácter de modificaciones o elaboraciones. Después de Mill quedaron terminadas las líneas esenciales de las doctrinas clásicas. Debido a ello, el resto de este capítulo se dedicará en gran parte a la obra de estos dos hombres. Las otras aportaciones sólo se mencionarán brevemente, sobre todo porque será más fácil destacar su importancia cuando analicemos la situación actual de la teoría clásica.

Tanto Mill como Ricardo se interesaron más que nada por un aspecto del problema que hasta entonces se había olvidado en gran parte: las causas que rigen los movimientos y las relaciones de cambio de las mercancías objeto de comercio internacional; y fue también en este campo donde mayores aportaciones hicieron. La atención de los economistas anteriores se había centrado en primer lugar en los factores monetarios implícitos en las transacciones internacionales, debido al énfasis que pusieron los mercantilistas en el oro y la plata como el género de riqueza más útil para el estado. Cuando, con Adam Smith, la nación fue sustituída por el individuo como árbitro de la actividad económica, las mercancías aptas para satisfacer las necesidades humanas asumieron naturalmente una posición de importancia central. Este desplazamiento de énfasis fue la causa de que se prestara mayor atención al aspecto de las relaciones económicas internacionales que hace referencia a las mercancías.

Es conocida la teoría ricardiana del valor: a la larga las proporciones en que se cambian las mercancías dentro de un país determinado están regidas por sus costos-trabajo. Además, como suponía movilidad perfecta del trabajo y capital dentro de un país, las mercancías se producirían en aquellas localidades donde fueran más bajos sus costos en términos de trabajo. Supongamos, como ejemplo, que los costos-trabajo de producir una cantidad determinada de paño y de queso en Yorkshire y en Londres sean los siguientes:

	Paño	*Queso*
Yorkshire	90 días	80 días
Londres	100 „	120 „

En estas condiciones, si no hay restricciones al movimiento de trabajo y capital, ambas mercancías se producirían en Yorkshire, y la relación de cambio sería de 1 unidad de paño por 1 ⅛ unidades de queso. Londres produciría aquello en que sus costos de trabajo fueran menores, en términos absolutos, que los de Yorkshire, por ejemplo, ferretería que costara 60 días de trabajo, contra 80 días en Yorkshire. Entonces la ferretería de Londres se cambiaría por el paño y el queso de Yorkshire en la proporción de 1 ½ de ferretería por 1 de paño o 1 ⅛ de queso.

Cuando Ricardo pasó a estudiar el comercio entre diferentes países más bien que entre diferentes partes del mismo país, opinó que se presentaba una situación enteramente distinta.

> La norma que rige el valor relativo de las mercancías en un país no gobierna el valor relativo de las que se cambian entre dos o más países... La cantidad de vino que (Portugal) dará a cambio del paño de Inglaterra, no está determinada por las cantidades respectivas de trabajo dedicadas a la producción de cada uno, como sería el caso si ambas mercancías se fabricaran en Inglaterra o ambas en Portugal.[12]

La razón de ello es sencilla:

> A este respecto la diferencia entre un solo país y muchos se explica con facilidad considerando la dificultad con que se mueve el capital de un país a otro en busca de empleo más lucrativo, y la actividad con que pasa invariablemente de una provincia a otra del mismo país.[13]

Utilizando cifras idénticas a las anteriores, pero aplicadas ahora a diversos países:

	Paño	Vino
Portugal	90 días	80 días
Inglaterra	100 „	120 „

Se ve que a ambos países les convendría especializarse, Portugal en la producción de vino, Inglaterra en la de paño; pues Portugal puede cambiar su vino, producto de 80 días de trabajo, por paño inglés, obteniendo así con un costo de 80 días de trabajo una mercancía que

[12] Ricardo, *Principles of Political Economy and Taxation*, ed. Gonner, 1919, pp. 113, 115. [Hay traducción española.]

[13] *Ibid.*, p. 116. En otro lugar (p. 114) Ricardo menciona la inmovilidad del trabajo o "población".

le hubiera costado 90 días si la hubiera producido por sí mismo. Del mismo modo, Inglaterra se beneficia también por el comercio, pues con un costo de 100 días de trabajo obtiene una cantidad de vino que sólo podría haber producido por sí misma en 120 días. Desde luego la población productora de paño en Inglaterra estaría en mejor situación si pudiera trasladarse a Portugal, donde las condiciones de la fabricación de paño son más favorables, pero las restricciones a los movimientos de trabajo y capital[14] lo impiden y dan nacimiento al comercio entre los dos países sobre una base, no de costos-trabajo, sino de *costo comparativo.*

Si bien Ricardo no bautizó su doctrina, ésta se conoce desde hace tiempo por el nombre de ley de los costos comparativos. Tampoco la expuso en forma de principio general, como debemos hacer nosotros. La ley de los costos comparativos puede formularse de la siguiente manera: siempre que dos países producen mercancías a un costo (en trabajo) relativamente diferente, será ventajoso para ambos especializarse en la producción de aquellas cuyos costos sean relativamente más bajos. Cuando examinemos la formulación moderna de la teoría clásica del comercio internacional se pondrán en claro el significado exacto y la trascendencia de esta doctrina.

Al reflexionar, resulta evidente, como dijo Ricardo mismo, que este principio no es sino una consecuencia de las ventajas de la división del trabajo en general.

Si de los individuos uno tiene mayor habilidad como director de una empresa y como mecanógrafo, mientras que otro es un malísimo director y buen mecanógrafo, costeará al primero dedicarse sólo a la dirección de la empresa, que es donde más valor tiene su habilidad, dejando las tareas de mecanografía a la persona menos eficiente en ambas tareas. En términos generales, al que es competente le conviene especializarse en aquellas tareas donde la competencia tiene mayor valor, mientras el incompetente se concentra en aquellas tareas en que la incompetencia importa menos.

Este principio, ampliado por Ricardo al caso de dos naciones que comercian, llega a ser en ese campo la ley de los costos comparativos. Representa un progreso evidente sobre la posición adoptada por Adam Smith, quien sólo se dió cuenta de que costeaba importar aquellos productos que se pueden producir en otros países a menor costo absoluto de trabajo, pues proporciona una base para determinar las condiciones exactas en que pueden importarse y exportarse con provecho determinadas mercancías. Sin embargo, la doctrina no quedó completa, pues no determinó las relaciones en que en realidad se cam-

[14] Estas restricciones son "la inseguridad real o supuesta del capital cuando no se encuentra bajo el control directo de su dueño, junto con la aversión natural que tiene todo hombre a abandonar su país natal y su familia, y entregarse, teniendo costumbres ya establecidas, a un gobierno extranjero y a nuevas leyes". *Op cit.*, p. 117.

biarían las mercancías. Ricardo las dió por supuestas —el producto de 100 días de trabajo en la fabricación de paño por el de 80 días en la producción de vino— sin preocuparse en estudiarlas. Se debe a John Stuart Mill este nuevo progreso en el desarrollo de la teoría.

Tiene algún interés la posición adoptada por Ricardo en cuanto a los aspectos monetarios del cambio internacional, aunque no hizo mucho por aumentar la comprensión de este aspecto del problema. En cuanto a la distribución mundial de los metales preciosos, Ricardo enunció la doctrina de que el oro y la plata se reparten entre las diversas naciones de tal manera que el comercio se realiza igual que si las condiciones fueran de trueque. Es decir, las relaciones de cambio de las mercancías objeto de comercio internacional las determina el principio de los costos comparativos; el dinero circulará entre los países hasta que estas relaciones básicas de cambio sean ciertas, y en ese momento se habrá logrado el equilibrio.

Los movimientos de oro se producen debido al conocido mecanismo que relaciona los movimientos de precios con los de metales. En el sencillo ejemplo de Inglaterra y Portugal que se dió antes, supóngase que el costo en *trabajo* de producir vino en Inglaterra baja de tal manera que la situación de costos comparativos llega a indicar que ya no vale la pena la especialización. Inglaterra seguirá enviando paño a Portugal durante algún tiempo, ya que el precio del paño no cambia. Sin embargo, Portugal tendrá una balanza comercial desfavorable y se verá obligado a enviar oro a Inglaterra en pago del paño. En Inglaterra subirá el precio de ambas mercancías y en Portugal bajará hasta que deje de ser lucrativa la exportación de paño desde Inglaterra y la importación de vino portugués.[15]

Por otro lado, cuando en un país los precios son demasiado altos, debido a una oferta excesiva de dinero (una "redundancia de moneda"), el mecanismo de precios y movimientos de metálico proporciona de nuevo, según Ricardo, una corrección automática, al distribuir los metales de que se hace el dinero de tal manera que los precios reflejan la situación básica de costos comparativos.[16] Así, se relacionan los niveles de precios en las diversas naciones que comercian.

[15] Para la producción de vino en Inglaterra existe un solo costo-trabajo (en el ejemplo dado, 88.9) capaz de dar lugar a esta situación, pues con cualquier costo aún habrá diferencias *relativas* de costos que harán beneficioso el comercio (haciendo caso omiso de los gastos de transporte). Ricardo no discute este punto, aunque está implícito en su análisis.

[16] J. W. Angell arguye (en *The Theory of International Prices*, pp. 56 y 70) que, según Ricardo, los movimientos de metálico se deben exclusivamente a una redundancia de dinero y no a desequilibrios previos de la balanza comercial. Sin embargo, una lectura cuidadosa del cap. VII de los *Principles* de Ricardo parece indicar que una situación alterada de la balanza comercial puede ser tanto la causa como la consecuencia de los movimientos de oro. En realidad ¿qué significa el ejemplo del vino y del paño si no una alteración de la balanza comercial (consecuencia de cambios industriales) que *conduce* a movimientos de metálico? Sin embargo, es

Sin embargo, Ricardo sostenía que no existe tendencia a la igualdad mundial de niveles de precios. Hay dos factores que impiden que se produzca esa igualdad: la posición industrial de un país y su distancia respecto de las minas. Según él, un país con manufacturas muy desarrolladas tiene probabilidades de que sus mercancías nacionales ("mercancías de mercado interior y aquellas que son muy voluminosas") tengan precios elevados, pues posiblemente tendrá una balanza comercial favorable y atraerá mucho oro; en los países distantes de las minas estas mercancías tendrán precios bajos, debido a los grandes costos de transportar tanto sus exportaciones como el oro. Pero es evidente que un país con manufacturas eficientes no podrá seguir atrayendo oro indefinidamente; la atracción cesará cuando el precio de las mercancías internacionales corresponda con sus costos comparativos de producción (en trabajo). Entonces, los precios de tales mercancías en los países que comercian diferirán sólo en el costo de transporte, mientras que las mercancías nacionales podrían diferir en cualquier cuantía hasta alcanzar el costo de transporte. Ricardo no dió este paso que era necesario para que su doctrina fuera consistente.

John Stuart Mill

La aportación original de Mill al problema de la economía internacional se limitó a un punto: su teoría de la demanda recíproca. En todos los demás aspectos, si bien es verdad que hizo mucho por promover su comprensión, ésta se extendió debido a la claridad y unidad de que dotó al tema al elaborarlo, reformularlo y combinar los puntos dispersos que se encontraba en Hume, Smith, Ricardo y otros escritores.

Mill volvió a exponer de una manera más clara y general el principio ricardiano de los costos comparativos. También dió una claridad sin discusión a la naturaleza de los beneficios que pueden derivarse del comercio internacional. Señaló que el principal de ellos es que los países pueden obtener mercancías que no podrían producir en absoluto, o sólo a un costo muy elevado. A este respecto, hizo una refutación magnífica de la opinión, que aún hoy flota en el ambiente, de que los beneficios del comercio exterior consisten en proporcionar un mercado para las exportaciones de un país. Conviene citar sus palabras.

> Un extenso mercado para sus productos; un consumo abundante para sus géneros; una salida para su excedente; tales son las fases con las que se ha

verdad que Ricardo, en otros escritos, contradijo esta opinión, y, en todo caso, el primero que expuso con claridad el criterio de que los movimientos de oro son resultado de la balanza comercial, fué Henry Thornton, contemporáneo de Ricardo, y lo hizo algunos años antes de la aparición de los *Principles* de éste.

acostumbrado designar la utilidad y conveniencia del comercio con países extranjeros. Esto se comprende fácilmente si tenemos en cuenta que hasta ahora los que hacen y guían la opinión en las cuestiones mercantiles han sido siempre las clases vendedoras. Es ciertamente una reliquia de la teoría mercantil... La idea de que sólo el dinero es riqueza falleció hace ya tiempo, pero ha dejado tras de sí una buena parte de su progenie; e incluso el que la destruyó, Adam Smith, retuvo algunas opiniones a las que es imposible encontrar otro origen. La teoría de Adam Smith sobre la utilidad del comercio exterior era que ofrecía una salida para el excedente de la producción de un país, y permitía reponer con beneficio una parte del capital del mismo. Estas expresiones sugieren ideas incompatibles con una clara concepción de los fenómenos. La expresión "excedente de la producción" parece significar que un país se encuentra obligado a producir las telas o el trigo que exporta; de tal manera que, si no se necesitara y se consumiera en algún otro sitio la parte que no se consume en el país, ésta se produciría en pura pérdida, o, si no se produjera, permanecería ociosa la parte correspondiente del capital, y la masa de producción del país se disminuiría otro tanto. Cualquiera de estos dos supuestos sería completamente erróneo. El país no produce un artículo exportable en mayor cantidad de la que necesita para su propio consumo porque esté obligado a ello, sino como la forma más económica de abastecerse de otras cosas. Si se le impidiera exportar este excedente, cesaría de producirlo, y no podría importar ya nada, porque no podría dar un equivalente a cambio; pero el trabajo y el capital que habían estado empleados en producir con vistas a la exportación encontrarían empleo en producir aquellos objetos que antes se traían del extranjero; o, si algunos de ellos no pudieran producirse, en producir sucedáneos de los mismos.[17]

Se recordará que la ley de los costos comparativos proporcionaba una base para determinar en qué mercancías es lucrativo comerciar y que, sin embargo, no fijaba las proporciones en que se cambiarían las mercancías. Para remediar esta deficiencia Mill formuló su doctrina de la demanda recíproca, o, como él la llamaba, la "Ecuación de la Demanda Internacional". Utilizando un ejemplo numérico semejante al de Ricardo,[18] supuso que con una determinada cantidad de trabajo la producción de mercancías en dos países podría ser la siguiente:

[17] John Stuart Mill, *Principios de Economía Política* (Fondo de Cultura Económica, México, 1942), libro III, cap. XVII, § 4.

[18] Ricardo supuso que la cantidad de mercancías producidas en cada uno de los países era constante, usando como variable el costo en días de trabajo. Así, su exposición está hecha en términos de costos comparativos. Mill, en cambio, supone como constante el costo-trabajo, usando como variable la producción de las dos mercancías en los dos países. Así, su exposición está hecha en términos de *ventaja* comparativa, o efectividad relativa del trabajo. Es posible que a Mill se le ocurriera naturalmente el concepto de demanda recíproca porque este método de formular el problema no puede por menos de llamar nuestra atención sobre la amplitud posible de la relación real de intercambio.

	Tela de lana	*Tela de lino*
Inglaterra	10	15
Alemania	10	20

Aquí la situación de ventaja comparativa es de superioridad alemana en la producción de tela de lino y de igualdad, y, por consiguiente, de desventaja inglesa relativamente menor, en la producción de tela de lana. Si no hay comercio entre ambas naciones, en Inglaterra 10 unidades de tela de lana se cambiarían por 15 de lino, y en Alemania por 20. Sin embargo, no cabe duda de que el comercio será provechoso para Inglaterra si por 10 unidades de tela de lana puede obtener algo más que 15 de lino, y para Alemania si puede obtener 10 de tela de lana por algo menos que 20 de lino. Los límites a las posibles relaciones de intercambio están fijados por la situación de ventaja comparativa; dentro de esos límites puede obtenerse cualquier proporción. La pregunta que Mill quiso contestar era ésta: ¿qué factores determinan la verdadera proporción en que se cambiarán las mercancías?

Mill empieza su estudio del problema suponiendo que la proporción es de 10 de lana por 17 de lino. Esta relación sólo será estable siempre y cuando las necesidades inglesas de lino y las alemanas de paño sean de una magnitud tal que las exportaciones de ambas mercancías basten exactamente para pagarse unas a otras. Esta condición se cumplirá cuando las exigencias de cada país alcancen un múltiplo común de la relación de intercambio: por ejemplo, cuando Inglaterra compre $1000 \times 17 = 17{,}000$ unidades de lino y Alemania $1000 \times 10 = 10{,}000$ unidades de paño. Pero supóngase que a la relación de 10 por 17 Inglaterra sólo desde 800×17 unidades; entonces, a ese precio o relación de cambio Alemania sólo puede obtener 800×10 unidades de paño. Para obtener las 2000 unidades adicionales de paño que suponemos que necesita, habrá de ofrecer una relación de intercambio más favorable, por ejemplo, 18 de lino por 10 de paño. En esa proporción Inglaterra podría comprar 900×18 de lino, mientras que la demanda de Alemania, a lo que ahora equivale a un precio superior, podría bajar a 900×10 de paño, punto éste en que los envíos de las dos mercancías bastarán de nuevo exactamente para pagarse unas a otras. Por otro lado, si la demanda alemana de paños hubiera sido menos intensa, se hubiera podido alcanzar un múltiplo similar a una proporción de 10 a 16.

Basándose en este razonamiento, Mill concluye que dentro de los límites puestos por las condiciones de costos comparativos, la relación efectiva en que se cambian las mercancías dependerá de la fuerza y elasticidad de la demanda de cada país por el producto del otro. En palabras de Mill:

Por tanto, puede darse por sentado que cuando dos países comercian entre sí en dos mercancías, el valor del cambio de éstas entre sí se ajustará a

los gustos y circunstancias de los consumidores de ambas partes, de tal manera que las cantidades que requiera cada país de los artículos que importe de su vecino bastarán exactamente para pagarse mutuamente.[19]

De esta ecuación de la demanda internacional se puede obtener otro corolario. Como el costo de las importaciones de un país lo constituyen las mercancías que exporte para pagarlas, se beneficiará más del comercio internacional aquel país para cuyos productos la demanda sea más intensa y elástica, y cuya demanda de importaciones lo sea menos. En el ejemplo anterior la relación de 10 $\times$ 18 era favorable a Inglaterra y provenía del hecho de que a 10 $\times$ 17 la demanda inglesa era débil, mientras que la de Alemania era intensa.

Mill pasa a examinar a continuación los efectos de introducir los costos de transporte, más de dos mercancías y más de dos países. Encuentra que estos cambios no alteran fundamentalmente su principio, que vuelve a formular del siguiente modo:

> La producción de un país se cambia por la de otros países a los valores necesarios para que el total de sus exportaciones pueda pagar exactamente el total de sus importaciones. Esta ley de valores internacionales no es sino una extensión de la ley más general del valor, que llamamos la ecuación de la oferta y la demanda... oferta y demanda sólo es una forma diferente de decir demanda recíproca; y decir que el valor se ajustará de manera a igualar la demanda y la oferta es, en realidad, decir que se ajustará de tal manera que iguale la demanda de una parte con la demanda de la otra.[20]

En esta forma, el principio de Mill ha llegado a conocerse por la ley de la demanda recíproca.

Los críticos no tardaron mucho en señalar que la ecuación podía cumplirse a diferentes relaciones de cambio, y que, por tanto, aún no era exacta la determinación de éstas. El intento de Mill de hacer frente a tales críticas no fue convincente. Sin embargo, su doctrina contiene un elemento importante de verdad cuya posición exacta en la teoría del comercio internacional será más fácil aquilatar más adelante.

En cuanto a los aspectos monetarios de las relaciones internacionales, las aportaciones de Mill no tienen suficiente importancia para que debamos examinarlas aquí. Baste con decir que aceptó una teoría cuantitativa modificada, el mecanismo de Ricardo y de Thornton por el cual los movimientos de metálico se relacionan con las variaciones de precios, una doctrina de la distribución mundial de los metales preciosos parecida a la de Ricardo, y que su posición respecto a las relaciones entre los niveles nacionales de precios era bastante indecisa.

[19] *Op. cit.*, libro III, cap. XVIII, § 2.
[20] *Op. cit.*, libro III, cap. XVIII, § 4.

Nuevos refinamientos

Los puntos principales de la teoría del comercio internacional, tal y como los expusieron Ricardo y Mill, siguen representando las bases de las enseñanzas de los economistas ortodoxos o "clásicos". Sin embargo, de vez en cuando se introdujeron refinamientos adicionales, y ahora examinaremos los más importantes.

Un poco antes de que escribiera Mill (en 1830), Nassau Senior dió un nuevo impulso a la comprensión de los factores que rigen los niveles relativos de ingresos nominales y precios en diferentes países. Podemos resumir sus opiniones del siguiente modo. Primero, los salarios en las industrias de exportación de un país dependen de la eficiencia productiva de su trabajo, relativamente a la de otros países. Cuanto más eficientes sean los productores de exportaciones, mayores serán sus salarios nominales.[21]

Segundo, la altura de los salarios en las industrias domésticas se nivelará con la de los salarios en las industrias de exportación, como consecuencia de la competencia. Los precios de las mercancías nacionales serán, pues, altos o bajos según que el trabajo en las industrias nacionales sea más o menos eficiente que el trabajo en las industrias exportadoras, en comparación, en ambos casos, con los países extranjeros, que se toman como patrón.

Unos veinticinco años después de publicarse los *Principios* de Mill,[22] J. E. Cairnes hizo nuevas aportaciones importantes al análisis del comercio internacional. Tanto Ricardo como Mill habían abierto un abismo infranqueable entre el valor en el comercio interior y en el internacional. Respecto al primero, Ricardo sostenía que estaba regido por los costos-trabajo, mientras que Mill adoptó una posición semejante, pero modificada y mucho menos consistente. Sin embargo, los dos estaban de acuerdo en que los valores internacionales no guardaban relación con el costo de producción. Cairnes consiguió establecer una relación clara entre estas dos teorías del valor. Dice que cuando existe competencia perfecta entre el trabajo y el capital, las mercancías se cambiarán en proporción a sus costos humanos (en trabajo y abstinencia) de producción. En cambio, donde no existe tal concurrencia, es decir, cuando se trata de comercio entre grupos no-competidores, no es aplicable el principio del costo de producción. En este comercio, el valor en cambio depende sólo de la fuerza re-

[21] "La laboriosidad y talento con que se emplea el trabajo inglés permite al obrero de Inglaterra producir en un año mercancías exportables de igual valor a las producidas en un año por ocho habitantes de la India." Nassau Senior, *On the Cost of Obtaining Money*, Londres, 1830.

[22] La primera edición de los *Principios de Economía Política* de Mill apareció en 1848; *Some Leading Principles of Political Economy*, de Cairnes, se publicó en 1874.

lativa de la demanda de cada grupo por los productos del otro grupo, es decir, de la demanda recíproca. Ahora bien, las naciones que sostienen intercambio comercial son iguales a los grupos no competidores de un mismo país; por consiguiente, los valores en cambio de las mercancías en que comercian estarán determinados por principios idénticos a los que se aplican al comercio entre grupos nacionales no competidores. De este modo no existe una separación tajante en la forma de estudiar los valores interiores y los internacionales; la teoría aplicable a *algunos* tipos de comercio interior se aplica igualmente a todo el comercio exterior.

Cairnes fue también el primero en estudiar de manera adecuada el lugar y la importancia que tienen en las transacciones internacionales las "partidas invisibles". De este modo pudo hacer que su obra estuviera mucho más cerca de la realidad. Merece citarse a este respecto su reformulación de la "Ecuación de la Demanda Internacional", según la cual se produce el equilibrio entre las naciones que sostienen relaciones comerciales, no cuando las importaciones y exportaciones se nivelan exactamente, sino cuando existe "entre las importaciones y exportaciones una relación tal que permite a cada país liquidar todo su pasivo mediante sus exportaciones".[23]

El interés que puso Cairnes en los renglones invisibles, sobre todo en las transacciones financieras internacionales, le llevó a desarrollar su conocido análisis de las etapas de las operaciones de préstamo. Distingue tres etapas: *1)* una inicial, al principio del préstamo, cuando el país prestamista, después de una pérdida inicial de oro, paga el préstamo en mercancías, obteniendo así una balanza comercial con exceso de exportaciones; *2)* una etapa intermedia en que los pagos de intereses del país prestatario compensan gradualmente las exportaciones persistentes de capital y contrarrestan sus efectos; *3)* una etapa final, cuando los pagos de intereses de los prestatarios exceden los nuevos préstamos; entonces el país prestamista tendrá una balanza comercial con exceso de importaciones.

Alfred Marshall, que escribe al mismo tiempo que Cairnes, amplía de una manera generalizada la teoría de la demanda recíproca. La exposición de Mill de esta teoría se aplicaba a un solo artículo de importación y a un solo artículo de exportación. Sin embargo, en un momento dado el comercio de cualquier país está formado por muchas mercancías de cada categoría. Al expresar las exportaciones de dos países que comercian en términos de "bultos típicos de mercancías", Marshall pudo presentar un cuadro completo, aunque algo arbitrario, de los resultados de todo el proceso comercial.[24]

[23] *Op. cit.*, p. 357.

[24] Haberler, en *El Comercio Internacional*, pp. 164-72, hace un resumen excelente del análisis de Marshall. La exposición de Marshall mismo se encuentra en su obra *Money, Credit, and Commerce*, caps. VI, VII y VIII, y Apéndice J.

C. F. Bastable, quien escribe a fines del siglo XIX, hizo aportaciones trascendentales para la expansión y elaboración de la doctrina clásica. Aquí sólo podemos mencionar los resultados de su obra y reservaremos el examen más detallado para el capítulo siguiente, donde se hará una exposición completa de la posición neoclásica. Ricardo y Mill habían supuesto tácitamente en su análisis costos constantes; Bastable, al introducir en su estudio la posibilidad de costos crecientes y decrecientes, redondeó la exposición y completó más este aspecto de la teoría. También examinó las modificaciones necesarias al introducir en su análisis las diversas elasticidades de la demanda que Mill había mencionado sin estudiarlas. (Mill las llamaba "extensibilidad de la demanda" y no elasticidad.) Al introducir estos factores, Bastable contribuyó a que las doctrinas aceptadas fueran más complejas, pero también más adecuadas.[25]

J. S. Nicholson, contemporáneo de Bastable, hizo un esfuerzo por que el estudio de los fenómenos relativos al comercio internacional se ajustara más a la realidad. Nicholson abandonó el procedimiento de iniciar el estudio del comercio internacional por el supuesto del trueque, exponiendo desde un principio el problema de los valores internacionales en términos de precios y salarios en dinero. Aunque las complejidades de las relaciones de precios le hicieron incurrir en contradicciones y oscuridades, su punto de vista era nuevo y sugestivo, y puede considerársele como un precursor de un ataque muy reciente y más completo y consistente que sigue derroteros similares.

Podemos terminar nuestro estudio histórico del desarrollo de la teoría clásica del comercio internacional con la obra del profesor F. W. Taussig. El último volumen que publicó sobre esta rama de la economía [26] representa una gran labor de síntesis, pues reunió en ella todos los elementos dispersos en los escritos de más de un siglo, añadió puntos importantes y personales y compuso con esto un todo único y armonioso. Aunque en la mayoría de los casos Taussig sigue a escritores clásicos anteriores, amplía y aclara de tal modo muchos puntos que habían expuesto primero sus predecesores, que tanto las doctrinas como sus relaciones mutuas aparecen con una precisión que no se había alcanzado antes. Esto se pone de manifiesto, sobre todo, en su exposición de la tesis de Senior, que éste había expuesto en forma tan concisa, sobre los niveles nacionales de salarios y precios nominales, donde se indican explícitamente y con claridad las relaciones causales que existen entre la fuerza de la demanda extranjera de las exportaciones de un país, la eficacia relativa del trabajo en las industrias de exportación y el nivel nacional de los ingresos y precios en dinero.

[25] Reservaremos para discusión en el cap. III el intento original de Bastable de incluir bajo el encabezado de costo los otros elementos distintos del trabajo.

[26] F. W. Taussig, *International Trade*, Nueva York, 1928.

Las aportaciones originales de Taussig, aparte de la labor más importante de síntesis, consisten, sobre todo, en su análisis de los beneficios derivados del comercio internacional, en su amplia discusión del papel que representan los grupos no competidores y en su introducción del costo del capital en la situación de costo. En el próximo capítulo haremos una exposición más amplia de estos puntos.

Obras de consulta

Heckscher, Eli F., artículo sobre Mercantilismo, en *Encyclopaedia of the Social Sciences* (Macmillan, Nueva York, 1933).

Heckscher, Eli F., *La época mercantilista* (Fondo de Cultura Económica, México, 1943).

Viner, Jacob, *Studies in the Theory of International Trade* (Harper, Nueva York, 1937), capítulos I-II.

Furniss, E. S., *The Position of the Laborer in a System of Nationalism* (Houghton Mifflin, Nueva York, 1920).

Roberts, D. W., *An Outline of the Economic History of England* (Longmans, Green & Co., Londres, 1933), parte II.

Angell, James W., *The Theory of International Prices* (Harvard University Press, Cambridge, 1926), capítulos I-VI.

Sinclair, Huntly M., *The Principles of International Trade* (Macmillan, Nueva York), capítulos 5-8.

Smith, Adam, *The Wealth of Nations*, parte IV, capítulo I. [Hay traducción española.]

Ricardo, David, *Principles of Political Economy*, capítulo VII. [Hay traducción española.]

Mill, John Stuart, *Principios de Economía Política* (Fondo de Cultura Económica, México, 1942), libro III, capítulo 18.

Bastable, C. F., *The Theory of International Trade* (Macmillan, Nueva York, 1903, 4ª edición).

Marshall, Alfred, *Money, Credit, and Commerce* (Macmillan, Nueva York, 1924), capítulos VI-VIII, Apéndice J.

CAPÍTULO III

LA TEORÍA NEO-CLÁSICA

En el capítulo anterior seguimos el desarrollo gradual de una teoría que explica las fuerzas fundamentales y determinantes del movimiento de mercancías en el comercio internacional. Nos ocupamos también de la evolución paralela de una teoría de las relaciones monetarias a que da lugar el comercio. Consideramos de utilidad dicho estudio histórico, en parte por el interés que reviste en sí, y en parte por la manera en que descubre los orígenes del pensamiento moderno. Durante el siglo XIX, y hasta hace muy pocos años, no había otra teoría plenamente desarrollada que la explicación que daban los economistas clásicos y sus seguidores. Constituye aún, con ciertas modificaciones y limitaciones, el análisis de aceptación más general, incluso entre los especialistas en economía internacional. Por consiguiente, la importancia que las doctrinas clásicas tuvieron en el pasado, y que aún tienen, justifica tanto un examen de su desarrollo como una exposición completa de su formulación moderna. Pasamos a ocuparnos de esto último.[1]

Comprenderemos mejor el asunto que vamos a tratar si antes examinamos los fines y propósitos de una teoría del comercio internacional. Son tres los principales: *1)* Explicar qué fuerzas determinan la clase de mercancías que son objeto de comercio internacional. Se busca una contestación a la siguiente pregunta: ¿qué condiciones concretas gobiernan el movimiento internacional de mercancías determinadas? *2)* Lógicamente, se infiere al momento un segundo problema: una vez descubiertos los principios fundamentales en que descansa el movimiento de mercancías ¿qué factores determinan, en una situación de equilibrio estable, la relación de intercambio de estas mercancías? *3)* Por último, surge un tercer problema: suponiendo que se perturbara el equilibrio en el comercio internacional ¿de qué manera se puede alcanzar una nueva posición de equilibrio? En otras palabras ¿cuál es el mecanismo por el cual se ajustan las perturbaciones del equilibrio internacional?

En el estudio histórico que antecede, los supuestos de los distintos escritores los hemos mencionado sólo de manera incidental. Es preciso, sin embargo, que ahora indiquemos con claridad los postulados en que se basa la teoría, pues de otra manera no es posible apreciar la importancia de las modificaciones posteriores ni juzgar la validez de las críticas hechas a la estructura clásica.

[1] Una gran parte de este capítulo está basada en la obra de Taussig, *International Trade*, que constituye la exposición más precisa y completa de la teoría neo-clásica.

Toda investigación científica ha de comenzar con ciertos supuestos que constituyen los cimientos en que descansa. Estos supuestos pueden ser tan irreales o abstractos como se desee. Es importante, sin embargo, darse cuenta de que las conclusiones basadas en ellos son aplicables sin modificación alguna sólo al mundo imaginario que se ha creado arbitrariamente. Si se desea aplicar al mundo real una teoría basada y edificada sobre supuestos abstractos, precisa calificar y moderar los iniciales. Se les debe considerar meramente provisionales, para suplementarlos o reemplazarlos más adelante por postulados más realistas. En tal caso, su función es la misma que la del andamiaje de un edificio, el cual se descarta al completarse la estructura. Los supuestos abstractos se emplean en los casos en que la situación por analizar es en extremo compleja, como ocurre con la economía. De esta manera resulta posible avanzar paso a paso, desde los elementos fácilmente comprensibles hasta la compleja realidad, mediante la remisión y modificación gradual de los primeros supuestos muy sencillos y rígidos. Este fue el método adoptado por los economistas clásicos que trataron del comercio internacional; la formulación moderna de sus teorías aún se hace de la misma manera. Por consiguiente, advertirá el lector que muchos de los supuestos que siguen no concuerdan de ninguna manera con los hechos. Mas esto no nos ha de preocupar, siempre que más adelante introduzcamos las modificaciones necesarias para aproximar la teoría a la realidad. El que las modificaciones mismas sean adelantadas es ya otro asunto que trataremos de tiempo en tiempo, sobre todo en el capítulo que sigue.

Los supuestos con que iniciaremos nuestra exposición teórica son los siguientes: *1)* los costos están formados únicamente de costos-trabajo; *2)* la producción se lleva a cabo en condiciones de costo constante, es decir, las variaciones en el volumen de la producción no influyen en el costo unitario; *3)* dentro de un país la movilidad de los factores es absoluta, y *4)* su movilidad internacional es nula; *5)* el oro constituye el único dinero de todos los países; *6)* se acepta como válida la teoría cuantitativa de la moneda; *7)* se considera sólo el comercio de mercancías, excluyéndose los renglones invisibles tales como los movimientos de capital; *8)* se hace caso omiso de los gastos de transporte, y *9)* no existen obstáculos arbitrarios de ninguna naturaleza al comercio. Además, *10)* se consideran sólo dos países y *11)* dos mercancías a la vez y, por último, *12)* se supone que no hay trastornos causados, por ejemplo, por el ciclo económico, que la economía tiende continuamente hacia una situación de equilibrio estable.[2]

Teniendo presentes estos supuestos, sigamos adelante en busca de una respuesta sistemática al primero de nuestros problemas, a saber: ¿qué fuerzas determinan las mercancías concretas que se comercian

[2] Son éstos los supuestos iniciales usados de manera explícita o implícita por Ricardo y por Mill, así como por la mayoría de sus sucesores.

internacionalmente? Si sólo se tienen en cuenta los costos-trabajo, y si los factores de la producción son perfectamente móviles dentro de un país, es evidente que en el comercio interior las mercancías se cambiarán a relaciones de cambio determinadas por los costos-trabajo de la producción, y que formará parte de dicho comercio cualquier mercancía por la que exista demanda efectiva. Tomemos un ejemplo sencillo: supongamos que en Ohio diez días de trabajo dan lugar a 20 llantas ó 10 piezas de tela, mientras que en el estado contiguo de Pennsylvania la misma cantidad de trabajo produce 10 llantas ó 20 piezas de tela. En Ohio, los trabajadores se especializarán en producir llantas, en Pennsylvania en producir tela, y la relación de cambio será de 20 llantas por 20 piezas de tela. Si los trabajadores de Ohio lograran una relación de cambio más favorable, digamos de 10 llantas por 20 piezas de tela, los de Pennsylvania emigrarían a Ohio, donde obtendrían salarios reales más altos (en términos de llantas y tela). Esto ocurriría hasta que la producción de llantas aumentara en tal forma que el intercambio de ambas mercancías se llevara a cabo a base de costos-trabajo, en cuyo caso la remuneración del trabajo sería igual en ambos estados.

Sin embargo, si la mano de obra no puede moverse libremente de una región a otra (por ejemplo, de un país a otro) en que fuesen diferentes los costos de producción, la remuneración del trabajo puede ser muy distinta en ambos lugares, y las relaciones de cambio diferirían considerablemente de las establecidas por los costos-trabajo. En cambio si los costos de producción fueran idénticos en distintos países, no habría base para el comercio internacional. Éste depende de las diferencias de costos de producción; la inmovilidad relativa de la mano de obra (y de otros factores también) entre un país y otro, da lugar a distintas remuneraciones y a que los precios internacionales difieran de los costos de producción. Dadas las diferencias de costo, la imperfecta movilidad internacional concede al comercio internacional características tan sobresalientes que la materia parece requerir un estudio especial.

Diferencias absolutas de costo

Se pueden señalar tres casos de diferencias de costo: diferencias absolutas, iguales y comparativas. Pasemos a analizar el primer caso.

Se dice que existen diferencias absolutas cuando, en la producción de dos o más mercancías, *cada uno* de los dos países tiene costos de producción absolutamente más bajos en cuanto a una o más de ellas. Un ejemplo sencillo hará más claro este punto.

Limitándonos a dos países y suponiendo que producen sólo dos mercancías, puede plantearse la situación que sigue: [3]

[3] Este ejemplo y los que siguen no son estrictamente ejemplos de costo com-

		Producción	
	Costo total	*Trigo*	*Café*
Estados Unidos	10 días	20	10
Brasil	10 „	10	20

Es evidente que Estados Unidos tiene costos absolutamente más bajos (o sea, una ventaja absoluta) en la producción de trigo, mientras que Brasil los tiene en la de café. Si ambos países quedan de repente incomunicados, cada uno producirá ambas mercancías, y en Estados Unidos 20 unidades de trigo se cambiarían por 10 de café, mientras que en Brasil 10 de trigo por 20 de café. Si suponemos que se inicia entonces el comercio, es evidente que Estados Unidos se especializará en la producción de trigo, y Brasil en la de café. Estados Unidos saldrá ganando si puede obtener 10 unidades de café por menos de 20 de trigo, y Brasil si puede obtener 10 de café por más de 5 de trigo. La "relación real de intercambio" (omitiendo las decimales) puede variar entre 10 de café por 6 de trigo y 10 de café por 19 de trigo. La primera será muy ventajosa para Estados Unidos, la segunda para Brasil.

Aún no sabemos cuál será la relación exacta de intercambio, pero de lo anterior se desprenden ciertas conclusiones precisas. Cuando existan diferencias absolutas de costos, es ventajoso el comercio internacional; cada país se especializará en producir aquella mercancía en que sus costos sean más bajos (o su ventaja mayor); la relación de costos en cada país fija los límites dentro de los cuales puede variar la posible relación de intercambio.

Introduzcamos en seguida el uso del dinero. Si suponemos que el salario en Estados Unidos es de $ 3.00 diarios, y en Brasil de $ 2.00, tendremos la situación que sigue:

				Trigo		Café	
	Costo-trabajo	*Salario diario*	*Salarios totales*	*Producción*	*Costo unitario*	*Producción*	*Costo unitario*
EE. UU. ..	10	$ 3.00	$ 30.00	20	$ 1.50	10	$ 3.00
Brasil	10	$ 2.00	$ 20.00	10	$ 2.00	10	$ 1.00

Aun con el salario más alto, Estados Unidos posee suficiente ventaja en la producción de trigo para poder producirlo a menor costo que Brasil. Como en el ejemplo anterior, el trigo americano se cambiará por café brasileño; pero como ya hemos definido el costo monetario

parativo, sino de ventaja comparativa, ya que se supone que los costos totales son idénticos y que lo que varía es la producción. Mas esto no resta validez al argumento, puesto que dado el costo total, un volumen grande de producción significa un costo unitario bajo y un volumen pequeño un costo unitario elevado.

de ambas mercancías, surge entonces cierta relación exacta de intercambio. Esta será de 10 unidades de café por 6.67 de trigo, ya que 10 unidades de café cuestan $ 10.00, y esta cantidad de dinero comprará exactamente 6.67 unidades de trigo.

Sin embargo, supongamos ahora que se invierte la situación en cuanto a salarios, es decir, que los salarios son más altos en Brasil que en Estados Unidos:

				Trigo		Café	
	Costo-trabajo	*Salario diario*	*Salarios totales*	*Producción*	*Costo unitario*	*Producción*	*Costo unitario*
EE. UU. ..	10	$ 2.00	$ 20.00	20	$ 1.00	10	$ 2.00
Brasil	20	$ 3.00	$ 30.00	10	$ 3.00	20	$ 1.50

La especialización y el comercio continúan igual que antes, mas se altera la relación real de intercambio, que ahora será de 10 unidades de café por 15 de trigo. Así como la primera situación era favorable a Estados Unidos, quien adquiría café barato en términos de trigo, ahora es ventajoso para Brasil, quien obtiene más del doble del trigo que obtenía antes por la misma cantidad de café. Es evidente que tiene la ventaja aquel país cuyo nivel de salarios esté más alto, ya que a la vez que sus habitantes tienen mayores ingresos, pagan sus compras con la misma cantidad de dinero que los del país más pobre. Además, parece que en condiciones de diferencias absolutas de costo cualquiera de los dos países puede tener el nivel más alto de ingresos monetarios. Lo que determina en qué país serán en efecto más altos los ingresos es cosa que veremos más adelante; aquí sólo hemos supuesto la magnitud relativa de las cifras.

Ha de haber algún límite a la divergencia entre los niveles de ingresos. Veamos las posibilidades. Supongamos que en Estados Unidos rige un salario de $ 4.00 diarios, y en Brasil de $ 2.00. Dados los mismos costos-trabajo que antes, obtendremos el siguiente resultado:

				Trigo		Café	
	Costo-trabajo	*Salario diario*	*Salarios totales*	*Producción*	*Costo unitario*	*Producción*	*Costo unitario*
EE. UU. ..	10	$ 4.00	$ 40.00	20	$ 2.00	10	$ 4.00
Brasil	10	$ 2.00	$ 20.00	10	$ 2.00	20	$ 1.00

En Brasil se produce ahora el trigo tan barato como en Estados Unidos, y es de presumirse que Brasil producirá todo el que necesite. Sin embargo, seguirá vendiendo café a Estados Unidos, y puesto que este país no tiene otro medio de pagar esta importación (suponiendo que ninguna otra mercancía es objeto de comercio), se enviará oro de

los Estados Unidos a Brasil. Aumentarán los precios y los salarios en Brasil y disminuirán en Estados Unidos hasta que se restablezca el equilibrio, cuando la importación de ambos países sea igual a la exportación.

Si hubiéramos supuesto que los salarios equivalían a $ 4.00 en Brasil y a $ 2.00 en Estados Unidos, la situación hubiera sido precisamente la opuesta; el café hubiera costado $ 2.00 por unidad en ambos países, y hubiera afluído oro de Brasil a los Estados Unidos, en pago de las importaciones de trigo.

Se desprende de todo esto que el límite superior a cualquier diferencia de salarios está fijado por la relación de eficiencia o ventaja en la producción. Los salarios en Estados Unidos no pueden llegar a ser el doble de los salarios en Brasil, pues así desaparecería la mayor eficiencia norteamericana en la producción de trigo; tampoco pueden llegar a ser en Brasil el doble de lo que son en Estados Unidos, ya que se desvanecería la ventaja del primero en la producción de café. Si por alguna causa los niveles de salarios difieren en la medida de estos límites, o en mayor medida, surge una situación inestable que se corrige mediante transferencias de oro y variaciones en los precios; en otras palabras, funciona el mecanismo del patrón metálico.

El profesor Taussig ha señalado que la condición de diferencias absolutas de costo o ventaja parece ser la base de un tipo muy importante de comercio: el de los países tropicales con los países de la zona templada. Las condiciones de la producción en esas regiones son muy distintas a causa de las diferencias extremas de clima, de tierras o de recursos naturales, de suerte que algunas mercancías se producen en los países de la zona templada, y otras en el trópico, a un costo-trabajo absolutamente más bajo. El comercio de trigo y café entre Estados Unidos y Brasil es de esta naturaleza, así como el de productos manufacturados y estaño entre Estados Unidos y Bolivia, y el de vinos y aceite de palma entre Francia y África occidental.

Diferencias iguales de costo

Puede existir una segunda serie de condiciones en cuanto a diferencias de costo, cuando en un país los costos de producción de todas las mercancías son más bajos que en otro, y más bajos en la misma medida en todos los casos. Como ejemplo de esta posibilidad supongamos los datos sencillos de costo y producción que siguen:

	Costo-trabajo	*Producción*	
		Llantas	*Tela*
Estados Unidos	10	20	40
Inglaterra	10	10	20

En este caso, el costo-trabajo en Estados Unidos, para ambas mercancías, es la mitad y la eficiencia el doble, de lo que son en Inglaterra. En ambos países 10 llantas se cambiarán por 20 piezas de tela. De ningún modo resultaría ventajoso el comercio entre ellos, puesto que ninguno de los dos podría dar más de 20 piezas de tela por 10 llantas, o más de 10 llantas por 20 piezas de tela.

Tampoco cambiaría la situación en forma permanente si se introduce el uso de dinero. Supongamos que el salario diario es de $ 3.00 en Estados Unidos y $ 1.00 en Inglaterra. La situación respecto de los costos monetarios sería entonces la siguiente:

				Llantas		*Tela*	
	Costo-trabajo	*Salario diario*	*Salarios totales*	*Producción*	*Costo unitario*	*Producción*	*Costo unitario*
EE. UU. ..	10	$ 3.00	$ 30.00	20	$ 1.50	40	$ 0.75
Inglaterra ..	10	$ 1.00	$ 10.00	10	$ 1.00	20	$ 0.50

Los costos monetarios de ambas mercancías son más bajos en Inglaterra; por consiguiente, se exportarían las dos a Estados Unidos a cambio de oro. Continuaría sucediendo esto hasta que los precios y los salarios hubiesen aumentado en Inglaterra y disminuído en Estados Unidos hasta un punto en que sobreviniera un equilibrio estable. Es evidente que sólo puede haber estabilidad cuando la relación de los salarios en ambos países es idéntica a la de la eficiencia, y cuando los precios también son iguales en ambos. Dada cualquier otra relación de salarios y precios, los precios de ambas mercancías serían más bajos en uno de los dos países y tendría que continuar el proceso de ajuste.

Diferencias comparativas de costo

El tipo más importante de diferencias de costo es aquél en que un país tiene costos de producción más bajos para todas las mercancías, pero en distinta medida para cada una.[4] Se le llama a tal situación una de diferencias comparativas de costo, y la ilustraremos con el siguiente ejemplo:

[4] En verdad, no es necesario que en uno de los países sea más bajo el costo absoluto de todas las mercancías; para algunas puede ser igual. En tal caso, aun se cumpliría el requisito de diferencias comparativas de costo. Por ejemplo, si Estados Unidos produjera 20 piezas de tela ó 20 llantas, mientras que Inglaterra tuviera que escoger entre 10 llantas y 20 piezas de tela, aún serían distintas las relaciones de costo o eficacia. Así, la igualdad de costos constituye un límite; si la relación de costos de una o más mercancías pasa del límite, la situación se convierte en una de diferencias comparativas de costo.

	Costo-trabajo	Producción	
		Llantas	Tela
Estados Unidos	10	20	40
Inglaterra	10	10	30

En este caso, los costos en Estados Unidos son la mitad de lo que son en Inglaterra en cuanto a las llantas, y el 75% respecto de la tela. En términos de eficiencia, la ventaja americana en la producción de llantas está en razón de 2 a 1, y en la de tela en razón de 4 a 3. Si ambos países se encuentran aislados, las relaciones de cambio dentro de cada uno serán las siguientes: en Estados Unidos, 10 llantas por 20 piezas de tela, y en Inglaterra, 10 llantas por 30 piezas de tela, puesto que estas relaciones muestran igualdad en los costos-trabajo. Sin embargo, es evidente que el comercio entre ambas naciones será ventajoso para las dos si Estados Unidos logra obtener más de 20 piezas de tela por 10 llantas, y si Inglaterra puede adquirir 10 llantas por menos de 30 piezas de tela. Dichas condiciones son propicias al comercio, especializándose Estados Unidos en producir llantas e Inglaterra en producir tela; los límites dentro de los cuales puede hallarse la relación real de intercambio se extienden (omitiendo los decimales) de 10 llantas por 21 piezas de tela a 10 llantas por 29 piezas de tela. A cualquier relación real de intercambio comprendida en estos límites, cada país se dedicará preferentemente a la producción de aquella mercancía en que su ventaja comparativa sea mayor o (como en el caso de Inglaterra en nuestro ejemplo) su desventaja comparativa menor.

Supongamos ahora el uso de dinero, y que el salario diario es de $ 3.00 en Estados Unidos y de $ 2.00 en Inglaterra. La situación queda como sigue:

				Llantas		Tela	
	Costo-trabajo	Salario diario	Salarios totales	Producción	Costo unitario	Producción	Costo unitario
EE. UU. ..	10	$ 3.00	$ 30.00	20	$ 1.50	40	$ 0.75
Inglaterra ..	10	$ 2.00	$ 20.00	10	$ 2.00	30	$ 0.667

Es posible determinar la relación real de intercambio: 10 llantas por 22.5 piezas de tela (10 llantas se venden por $ 15.00, y con esta cantidad se compran 22.5 piezas de tela). Estados Unidos puede producir llantas más barato que Inglaterra, no obstante su mayor nivel de salarios, por la sencilla razón de que la eficiencia de su mano de obra en la producción de llantas compensa sobradamente el salario más alto. En cambio, Inglaterra produce más barato la tela, y su ineficacia relativa queda más que contrarrestada por su menor nivel de salarios.

¿Existe límite alguno a la cifra en que el salario americano puede exceder al inglés? Y, ¿es fuerza que el salario americano exceda al inglés? Un poco de reflexión nos hará ver que la respuesta a ambas preguntas es afirmativa. Si el salario en Estados Unidos aumenta a $ 4.00, o sea el doble del salario inglés, el costo de las llantas en Estados Unidos aumenta a $ 2.00 y se crea una situación inestable. Inglaterra enviaría tela a Estados Unidos, quien tendría que pagarla con oro.

Continuaría este proceso, elevándose los precios y los salarios en Inglaterra y disminuyendo en Estados Unidos, hasta que se llegara a una situación de equilibrio estable en que la exportación de tela inglesa alcanzara justamente para pagar la importación de llantas americanas. Por otra parte, si hubiésemos comenzado con salarios en Estados Unidos iguales a $ 3.00, y en Inglaterra iguales a $ 2.25 (correspondientes a la relación de ventaja productiva, que es de 4 a 3), una pieza de tela hubiera costado $ 0.75 en Inglaterra, lo mismo que en Estados Unidos. De nuevo funcionaría el mecanismo que relaciona las transferencias de oro con las alteraciones de los precios, pero en sentido opuesto. Nos es posible, entonces, hacer una generalización: el salario en el país de mayor eficiencia tiene que exceder al que prevalece en el otro país en una cifra un tanto mayor que la relación de menor ventaja y un tanto menor que la de mayor ventaja.

Determinación exacta de la relación real de intercambio

En el ejemplo anterior, la relación real de intercambio resultó ser de 10 llantas por 22.5 piezas de tela. Huelga decir que esta relación y los salarios y precios correspondientes empleados en el ejemplo, sólo persistirían si no hubiera tendencia a que el oro afluyera de un país a otro, lo cual provocaría cambios en los salarios y los precios. Tal estabilidad sólo se obtendría si el valor nominal de la exportación inglesa de tela alcanzara precisamente para pagar su importación de llantas americanas. Se daría tal situación estable con las siguientes cifras (aproximadamente):

Inglaterra importa 5.000,000 de llantas de EE. UU. a $ 1.50 = = $ 7.500,000.

EE. UU. importa 11.250,000 yardas de tela de Inglaterra a $ 0.667 = $ 7.500,000.

Supongamos, sin embargo, que la demanda de llantas de los compradores ingleses aumenta hasta llegar a un punto en que adquieren 6.000,000 a $ 1.50. Esto requeriría que Inglaterra pagara a Estados Unidos $ 9.000,000, mientras recibe sólo $ 7.500,000. El saldo de $ 1.500,000 se traduciría en un movimiento de oro correspondiente,

que tendría los efectos ya conocidos sobre los salarios y los precios en ambos países. El ajuste podría ser más o menos como el que sigue:

				Llantas		*Tela*	
	Costo-trabajo	*Salario diario*	*Salarios totales*	*Produc-ción*	*Costo unitario*	*Produc-ción*	*Costo unitario*
EE. UU. ..	10	$ 3.25	$ 32.50	20	$ 1.625	40	$ 0.8125
Inglaterra ..	10	$ 1.75	$ 17.50	10	$ 1.75	30	$ 0.5833

Los precios y los salarios son más altos en Estados Unidos que en Inglaterra. Dados estos precios, podría alcanzarse el equilibrio con una situación como la que sigue:

Inglaterra importa 5.021,000 llantas de EE. UU. a $ 1.625 = = $ 8.160,000.

EE. UU. importa 14.000,000 yardas de tela de Inglaterra a $ 0.5833 = $ 8.160,000.

Veamos en seguida cuál es la relación real de intercambio. A $ 1.50 la llanta y a $ 0.667 la yarda de tela, y dadas demandas que producen una situación de equilibrio a estos precios, la relación real de intercambio era de 10 llantas por 22.5 yardas de tela. Mas si la demanda inglesa de llantas es más fuerte, los precios respectivos pasan a ser 1.625 y $ 0.5833, y, dado el equilibrio a estos precios, la relación real es de 10 llantas por 27.9 yardas de tela, situación mucho más favorable a Estados Unidos. Se obtendría un resultado parecido suponiendo que disminuye la demanda americana de tela, en vez de suponer que aumenta la demanda inglesa de llantas. Es evidente, entonces, la conclusión a que llegó Mill: la relación real de intercambio está determinada por la demanda relativa de cada país de los productos del otro; será más favorable cuanto más fuerte sea la demanda extranjera de productos nacionales y menos intensa la demanda nacional de productos del exterior. Esta situación favorable de intercambio se caracteriza por ingresos relativamente elevados y por precios relativamente altos para los productos vendidos en el extranjero; y se debe al estado de la demanda recíproca internacional.

Sin embargo, la intensidad relativa de la demanda no nos dice todo. De haber dado por supuesta la elasticidad de la demanda americana (11.250,000 yardas de tela a $ 0.667; 14.000,000 a $ 0.5833), y haber supuesto que la demanda inglesa era más *inelástica* (es decir, que al aumentar el precio a $ 1.625 la demanda de llantas hubiese disminuído menos), las compras americanas de tela no hubieran bastado para pagar las compras inglesas de llantas y hubieran sido menester mayores transferencias de oro, a consecuencia de lo cual aumentaría aún más el precio de las llantas y bajaría aún más el de la tela. A fin de cuentas la situación hubiera resultado todavía más favorable a Estados Unidos en lo que toca a sus importaciones (esto

es, a su relación real de intercambio). Por otra parte, de haberse supuesto que la demanda inglesa era más *elástica*, la disminución más rápida de las importaciones inglesas a medida que aumentaba el precio habría detenido más pronto la salida de oro, y el equilibrio habría sobrevenido con las llantas a menos de $ 1.625 y la tela a más de $ 0.5833. Es evidente que, dada esta situación, la relación real de intercambio sería menos favorable a Estados Unidos que la obtenida antes.

Aún más, si hubiéramos dado por sentada la elasticidad de la demanda inglesa (6.000,000 de llantas a $ 1.50; 5.021,000 a $ 1.625), y hubiéramos supuesto que era más *inelástica* la demanda americana (es decir, que al disminuir el precio a $ 0.5833, las compras americanas de tela hubiesen aumentado menos rápidamente), la tela comprada por Estados Unidos tampoco hubiera bastado para pagar las compras inglesas de llantas. Inglaterra habría tenido que remitir más oro a Estados Unidos, donde aumentarían aún más los precios y los ingresos, a la vez que bajaban aún más en Inglaterra. La relación real de intercambio habría resultado todavía más favorable a Estados Unidos. Mas, si hubiéramos supuesto una demanda americana más *elástica*, habrían aumentado las compras americanas de tela a medida que bajaba el precio de ésta, de manera que quedaría neutralizada más pronto la afluencia de oro. Se habría alcanzado una situación de equilibrio antes de que el precio de las llantas hubiese llegado a $ 1.625 y de que el de la tela hubiese disminuído a $ 0.5833. La relación real de intercambio habría sido menos favorable a Estados Unidos.

Podemos ahora deducir algunas conclusiones generales, aunque algo complejas, acerca de la elasticidad de la demanda. Cuando aumenta la demanda exterior de productos del país o disminuye la demanda nacional de productos extranjeros, el hecho de que tanto la demanda extranjera como la nacional sean *inelásticas* da por resultado una relación real de intercambio más favorable al país propio. En cambio, cuando disminuye la demanda extranjera de productos del país, o aumenta la demanda nacional de productos del exterior, el hecho de que tanto la demanda nacional como la extranjera sean *elásticas* será lo que dé lugar a una relación real de intercambio más favorable al país propio. Si las condiciones de demanda recíproca son estables y hay equilibrio, no interesa la elasticidad de la demanda; sólo influye cuando la demanda cambia.

Con esto termina el análisis clásico del comercio internacional, aplicado a condiciones simplificadas en extremo. Con objeto de hacer más fácil la síntesis de la teoría como la hemos expuesto hasta aquí, y para no dar lugar a duda alguna, conviene que dediquemos algunas líneas a la relación que existe entre las diferencias de costo absolutas y comparativas. En las páginas que anteceden hemos considerado am-

bas situaciones como si fueran fenómenos enteramente distintos. Sin embargo, no se excluyen mutuamente, sino que se les puede tratar como dos aspectos de la misma cosa: es decir, de cualquier comparación internacional de costos en que las relaciones de costo de dos o más mercancías sean distintas. Es fácil demostrar que una ventaja absoluta no es sino un caso particular de ventaja comparativa. Si cada país disfruta de una ventaja absoluta en la producción de determinada mercancía, también disfruta de una ventaja comparativa en su producción, con relación al otro país. Por tanto, las ventajas comparativas de costo pueden considerarse como una categoría general que comprende tanto las diferencias de costo que son *meramente* comparativas (cuando un país tiene una ventaja mayor en la producción de todas las mercancías, pero en distinta medida para cada una) como las que son absolutas (cuando cada país posee una ventaja superior).

Como primer paso para resumir la parte de la teoría clásica que llevamos expuesta, la doctrina de costos comparativos o ventaja comparativa puede formularse de la siguiente manera: Un país se especializará en la producción de aquellas mercancías en que su ventaja comparativa sea mayor, o su desventaja menor. Así quedan comprendidas a la vez las dos situaciones descritas en las páginas anteriores. Es este principio general de ventaja comparativa el que constituye la base de la especialización y el comercio internacionales. La magnitud de las diferencias de costo o eficiencia determina los límites dentro de los cuales puede hallarse la posible relación real de intercambio. La relación de intercambio *realizada* o *efectiva* está regida por la demanda recíproca, esto es, por la demanda de cada país de los productos del otro, teniendo en cuenta tanto el volumen como la elasticidad de la demanda. Puesto que la relación real de intercambio puede ser relativamente favorable o desfavorable a un país, se deduce de esto que el beneficio derivado del comercio internacional también es función del estado de la demanda recíproca. Sea cual fuere el resultado último, la relación real se refleja en los niveles de ingresos monetarios y de precios; cuando éstos son relativamente altos, es favorable, y *viceversa*. Los cambios en las condiciones de la demanda, y las situaciones inestables en general, se ajustan a través del mecanismo por el cual las transformaciones de oro se relacionan con las variaciones de los precios y provocan cambios de éstos y de los ingresos hasta que la exportación y la importación de cada país se nivelan nuevamente.

Beneficio derivado del comercio

Antes de seguir adelante con el análisis teórico, conviene detenerse a considerar la naturaleza del beneficio que produce el comercio internacional, asunto sobre el que se incurre en bastantes errores en la

prensa y en las revistas de actualidad. Muchos artículos que aparecen en las revistas de más circulación demuestran bastante comprensión de la técnica del comercio exterior —de los cambios, de las complejidades de la banca internacional, hasta de la técnica de la producción— pero bastante poca del objeto de todo ello.

Se les da a entender a los lectores que si en su país se *puede* producir cierta mercancía o un sucedáneo apropiado (por ejemplo, hule sintético), entonces *debe* producirse. Se exaltan las virtudes de la autosuficiencia en ciertos artículos hasta convertirla en una veneración de la autarquía económica en general, con una falta de consideración temeraria en lo que se refiere a costos. Se supone que el comercio internacional no es más que una salida casual para artículos de los que hay un excedente temporal, salida de la que se podría prescindir en una economía mejor ordenada. No precisa mucho esfuerzo para darse cuenta de que esta actitud se basa en una falta absoluta de comprensión de la naturaleza del comercio. El intercambio de mercancías no es sino un corolario evidente de la división del trabajo y su especialización según distintas aptitudes y diversos recursos, prácticas en que se basan en alto grado los métodos modernos de producción. Si hemos de valernos de los inmensos beneficios de la especialización, hemos de estar dispuestos a cambiar los productos de un grupo especializado por los de otros. Esto es indiscutible. Y el comercio internacional no difiere fundamentalmente del comercio interior; descansa en las mismas bases: la división del trabajo; tiene igual resultado: un empleo más inteligente de los recursos productivos, mayor dividendo nacional. Si el comercio exterior se basa en diferencias absolutas de costo, no quiere decir más que lo siguiente: permitimos que otros produzcan lo que pueden producir mejor que nosotros, y lo compramos con los productos de nuestra propia eficiencia. Si la base del comercio exterior la constituyen diferencias comparativas de costo, no significa más que esto: que concentramos nuestro esfuerzo donde resulta más eficiente, y que los demás hacen lo mismo. En ambos casos se obtiene igual resultado: utilización más productiva del trabajo, el capital y los recursos naturales, y mayor dividendo nacional para cada país.

No es difícil comprender la naturaleza exacta de las ventajas del comercio que se basa en diferencias absolutas de costo. Si con 10 días de trabajo Estados Unidos puede producir 20 unidades de trigo o 10 de café, y Brasil 10 de trigo ó 20 de café, el cambio de los productos de uno y otro, desde luego, reporta a cada país un producto total mayor que el que obtendrían aisladamente. Supongamos que se adoptara el principio de autosuficiencia, dedicando cada nación la mitad de su esfuerzo a la producción de trigo y la otra mitad a la de café. Entonces, con 10 días de trabajo, divididos de la manera que señalamos, se obtendría el siguiente resultado:

Ingreso real derivado de 10 días de trabajo

	EE. UU.	*Brasil*
Trigo	10	5
Café	5	10

En cambio, si hay comercio, y si suponemos que 10 unidades de trigo se cambian por 10 de café (es decir, que, dada la demanda recíproca, el beneficio se divide en partes iguales), el resultado es el siguiente:

Ingreso real derivado de 10 días de trabajo

	EE. UU.	*Brasil*
Trigo	10	10
Café	10	10

Estados Unidos ha obtenido 5 unidades más de café y Brasil 5 más de trigo.

El beneficio derivado del comercio que se basa en diferencias comparativas de costo es del mismo género. Sirviéndonos del ejemplo de la página 52, vemos que con 10 días de trabajo, 5 dedicados a producir llantas y 5 a producir tela, el ingreso real, estando aislados los países, sería:

Ingreso real derivado de 10 días de trabajo

	EE. UU.	*Inglaterra*
Llantas	10	5
Tela	20	15

En cambio, si se comercia libremente, y si la relación real de intercambio es de 10 llantas por 25 piezas de tela (dividido en partes iguales el beneficio derivado del comercio), el producto total obtenido por cada nación es mayor:

Ingreso real derivado de 10 días de trabajo

	EE. UU.	*Inglaterra*
Llantas	10	6
Tela	25	15

Estados Unidos obtiene 5 unidades más de tela, e Inglaterra una llanta más.[5] Si la relación de intercambio fuese más favorable a In-

[5] En este ejemplo lo que nos interesa es el ingreso real a que da lugar la misma cantidad de trabajo en cada país. Por tanto, sólo indicamos el *resultado final* del comercio. Para no dar lugar a dudas señalamos a continuación el método por el que obtuvimos dicho resultado.

En el ejemplo de costos comparativos en que basamos nuestros cálculos, Esta-

glaterra, este país obtendría más llantas y Estados Unidos menos tela, y *viceversa*. Mas en cualquier caso habría una ganancia, una ventaja. El resultado ineludible de concentrar el esfuerzo donde surte mayor efecto es un rendimiento mayor. Por supuesto que los trabajadores ingleses estarían posiblemente en mejor situación económica si se trasladaran a Estados Unidos; pero en vista de que existen obstáculos a esta migración, las diferencias relativas de costo constituyen la base de un comercio ventajoso para ambos países.

Refinamientos y limitaciones

Pasemos en seguida a estudiar la manera en que las doctrinas presentadas en las páginas anteriores, válidas tan sólo en un mundo sumamente simplificado e irreal, han sido poco a poco refinadas, ampliadas y modificadas en un intento de encajarlas en la realidad compleja del comercio internacional.

a) *Artículos de comercio interior* vs. *artículos de comercio internacional*. En el análisis precedente se ha supuesto que todas las mercancías son objeto de comercio internacional, y que cada país produce sólo aquellas en cuya producción disfruta de una ventaja absoluta o comparativa, cambiándolas por las que se producen en el extranjero en condiciones parecidas. Se encontró que los precios resultan idénticos en todos los mercados (se hizo caso omiso de los costos de transporte), si bien se previó que el nivel de salarios puede variar de país a país en la medida determinada por la ventaja relativa de producción y el estado de la demanda recíproca. Sin embargo, no todas las mercancías son objeto de comercio internacional. Muchas, acaso la mayor parte, se producen y se consumen en el interior del país. ¿Qué determina los precios de los productos de consumo nacional (a diferencia del internacional)?

Es muy sencilla la respuesta. Sea cual fuere el nivel de salarios de un país, sus mercancías de consumo nacional tendrán precios rela-

dos Unidos produce 20 llantas ó 40 piezas de tela con 10 días de trabajo, e Inglaterra 10 llantas ó 30 piezas de tela. La posible relación real de intercambio queda comprendida entre 20 y 30 piezas de tela por 10 llantas. El beneficio derivado del comercio se divide en partes iguales cuando la relación real de intercambio es de 10 llantas por 25 piezas de tela. Suponemos, pues, que queda establecida esta relación.

Supongamos ahora que Estados Unidos dedica 5 días de trabajo a producir 10 llantas para consumo interior y 5 días a producir 10 llantas para exportación, por las cuales obtiene 25 piezas de tela. Precisaría un total de 16.67 días de trabajo inglés, especializado en la fabricación de tela, para proporcionar el *mismo* ingreso real (10 llantas más 25 piezas de tela). La mitad de este trabajo, o sea 8.33 días, produce 25 piezas de tela para exportación a Estados Unidos a cambio de 10 llantas, y la otra mitad produce 25 piezas de tela para consumo en el país. Para saber lo que producen 10 días de trabajo inglés, comparados con la misma cantidad de trabajo americano, es preciso reducir el número de llantas y piezas de tela en la razón de 5 : 8.33, lo que nos da 6 llantas y 15 piezas de tela.

tivamente bajos dondequiera que se emplee eficazmente el trabajo y relativamente altos donde se emplee ineficazmente. Si el salario en el país A es el doble del que rige en B, los productos A de consumo nacional tendrán un precio relativamente bajo dondequiera que el trabajo de A sea más que lo doble de eficaz que el de B, y relativamente elevado dondequiera que el trabajo sea menos que lo doble de eficaz. En concreto, los altos salarios no implican precios altos. Esto es cierto tanto respecto de los artículos que son objeto de comercio interior, como de los que son objeto de comercio internacional.

b) *Salarios nominales y salarios reales en distintos países.* Se ha indicado ya con claridad que, en lo que toca a las industrias de exportación, pueden éstas mantener un nivel de salarios nominales relativamente alto sólo si disfrutan de una situación de ventaja comparativa o absoluta. Además, la discrepancia máxima de salarios está limitada por la relación de ventaja en la industria de mayor eficiencia. En uno de nuestros ejemplos, la eficacia de la mano de obra americana respecto de la inglesa en la industria de las llantas estaba en razón de 2 a 1, y en la de telas de 4 a 3. Si estos datos reflejan la verdad en las industrias de exportación de estos países, los trabajadores americanos ocupados en estas labores recibirán entre el 200% y el 133% del salario que recibe el obrero inglés. El verdadero nivel relativo de salarios nominales dependerá de las condiciones de la demanda internacional.

Hasta aquí el estado de los salarios en las industrias exportadoras. ¿Y el nivel de salarios nominales en la industria en general? ¿De qué manera influyen las industrias que producen para el consumo interior? Continuemos nuestra discusión utilizando el ejemplo de las llantas y la tela, y principiemos por suponer un caso extremo. Supongamos que ciertas industrias norteamericanas que producen sólo para consumo interno son tres veces más eficaces que ciertas industrias inglesas del mismo tipo, y que los empresarios americanos ofrecen un salario igual a tres veces el salario que rige en Inglaterra. Supongamos también que su competencia en el mercado de trabajo hace que el salario en las industrias exportadoras alcance el mismo nivel que en las demás. En tales condiciones, aumentará en tal forma el costo de las llantas en Estados Unidos que dejarán de producirse; y tanto las llantas como la tela se importarán de Inglaterra. Comienza a funcionar el mecanismo de transferencia de oro y movimientos de precios. Como suponemos que Estados Unidos no tiene otro medio de pagar su importación, se ve en la necesidad de enviar oro. Disminuyen en general los precios y los salarios, y en Inglaterra aumentan. Continúa este proceso hasta que los salarios bajen a tal nivel que se puedan enviar a Inglaterra llantas, en vez de oro, en pago de la importación de tela. Esto quiere decir que el movimiento de oro no cesará hasta que el salario que reciben los obreros de la

industria productora de llantas se reduzca a menos del doble del nivel de salarios que rige en Inglaterra. Por último, la baja de salarios en Estados Unidos será general y no limitada a las industrias exportadoras solamente, ya que los efectos de una reducción en la circulación monetaria repercuten en toda la economía.

Vemos, por tanto, que el comercio internacional relaciona directamente los niveles de salarios nominales en los distintos países del mundo. Los precios de los artículos exportables tienen que ser lo bastante bajos para que, en efecto, se puedan exportar. Esto implica que los salarios en las industrias de exportación quedan recluídos dentro de los límites que fijan las relaciones de costo o ventaja. Además, la competencia de dichas industrias en el mercado de trabajo da lugar a que los salarios sean igualmente elevados en las industrias que producen para el consumo interior; si no, los obreros buscarían empleo en las primeras. Por último, el nivel de salarios en las segundas no puede ser mayor que en las primeras, ya que entonces los salarios en aquéllas alcanzarían un nivel demasiado alto, por lo que se iniciaría, a través del mecanismo monetario, una reducción de todos los precios y salarios hasta que éstos concordaran con el equilibrio internacional.[6] Las industrias de exportación marcan el paso en cuanto a salarios; las demás lo siguen.

Ya hemos discutido lo que determina este paso. Las relaciones de costo imponen los límites; dentro de éstos, el factor determinante es la demanda recíproca. El nivel de salarios de un país será alto si su ventaja comparativa es muy marcada y si la demanda de sus exportaciones es fuerte y su demanda de importaciones relativamente débil.

¿Y el tipo más importante de ingresos, los salarios reales? ¿Acaso un ingreso nominal alto implica un ingreso real igualmente elevado? En lo que toca a productos exportados e importados es ventajoso el que los salarios nominales sean altos, ya que se encauza un volumen más grande de poder adquisitivo hacia las mercancías de precio bajo, precisamente porque los salarios nominales son altos. En cambio, no se puede hacer generalización alguna respecto de los artículos de consumo interior. Los salarios reales serán altos en términos de estos artículos sólo en tanto que el trabajo dedicado a su producción sea muy eficaz, y bajos en tanto que sea ineficaz. Para alcanzar un alto nivel de vida, por tanto, es preciso fomentar el libre comercio internacional, de manera que podamos procurarnos mayor cantidad de

[6] Aún suponemos que hay concurrencia perfecta dentro del país. Por supuesto que si hay mucha fricción, los salarios de la misma clase de trabajadores pueden ser distintos en diferentes industrias. Sin embargo, puede suceder que, aun con un mercado de trabajo perfecto, las industrias eficaces de productos consumidos en el país mantengan el salario en las industrias de exportación a un nivel muy cercano al límite permitido por las relaciones de costo. Esto significa pasar por alto el papel que desempeña la demanda recíproca en la determinación del nivel efectivo que se puede sostener.

aquellos artículos que se producen más barato en el extranjero, y reducir, promoviendo la eficiencia, los costos de producción de los artículos nacionales.

c) *Grupos no-competidores.* En el análisis que antecede, si bien los salarios difieren entre un país y otro, hicimos el supuesto de que en cada país eran iguales en todas las industrias. Sin embargo, es evidente que este supuesto es una contradicción directa de los hechos económicos. Los salarios no son, desde luego, iguales en todas las industrias, aun cuando se trate de la misma categoría de obrero. La movilidad perfecta de la mano de obra sencillamente no existe, hay obstáculos de diversas clases que impiden el libre movimiento de trabajadores entre una industria y otra, movimiento necesario para que se igualen los salarios. En su lugar, el panorama industrial nos presenta grupos dispersos de trabajadores no-competidores que reciben salarios más altos o más bajos que el corriente. En consecuencia, precisa suprimir dicho supuesto injustificable y enmendar la teoría mediante alguna modificación adecuada.

En vista de que supusimos igualdad de salarios en todas las industrias, nos fue posible dar por sentado que el costo monetario por unidad de producto era directamente proporcional al costo-trabajo por unidad. Si 10 días de trabajo en Estados Unidos daban lugar a 20 llantas ó 40 piezas de tela, el costo-trabajo por unidad era de ½ día para las llantas y ¼ para la tela. Dado un salario común de $ 3.00 diarios, el costo monetario por unidad sería entonces de $ 1.50 para las llantas y $ 0.75 para la tela. En cambio, de ser sumamente bajos los salarios en la industria de llantas, por ejemplo, $ 1.50 al día, el costo monetario sería igual, es decir, $ 0.75, no obstante que el costo-trabajo por unidad de la producción de llantas sea el doble del de la tela. Ahora bien, puesto que los determinantes inmediatos del lugar y la persona favorecidos por la compra de mercancías son los precios en dinero, tales discrepancias de salario pueden afectar de manera esencial el curso del comercio internacional.

A fin de examinar los efectos posibles, consideremos una situación de diferencias iguales de costo, eliminado por hipótesis el comercio, y veamos qué resulta de la introducción de grupos no-competidores. Se recordará que cuando las industrias exportadoras de dos países disfrutan de diferencias iguales de costo, los salarios tienden a diferir en la medida de la relación de costos. Nuestro ejemplo anterior (pp. 45 y 46) puede representar una situación estable dadas más o menos las cifras que siguen:

				Llantas		*Tela*	
	Costo-trabajo	*Salario diario*	*Salarios totales*	*Produc-ción*	*Costo unitario*	*Produc-ción*	*Costo unitario*
EE. UU. . .	10	$ 4.00	$ 40.00	20	$ 2.00	40	$ 1.00
Inglaterra . .	10	$ 2.00	$ 20.00	10	$ 2.00	20	$ 1.00

En ambas industrias la eficiencia americana en la producción es el doble de la inglesa. Los salarios son también dos veces mayores, y los precios, desde luego, idénticos en ambos países. Supongamos a continuación que los trabajadores de la industria textil inglesa constituyen un grupo cuyos salarios llegan apenas a la mitad de los que rigen en otras industrias.

		Llantas				*Tela*			
	Cos-to-tra-bajo	*Salario diario*	*Salarios totales*	*Pro-duc-ción*	*Costo unitario*	*Salario diario*	*Salarios totales*	*Pro-duc-ción*	*Costo unitario*
EE. UU. .	10	$ 4.00	$ 40.00	20	$ 2.00	$ 4.00	$ 40.00	40	$ 1.00
Inglaterra .	10	$ 2.00	$ 20.00	10	$ 2.00	$ 1.00	$ 10.00	20	$ 0.50

Inglaterra puede producir tela a menor costo que Estados Unidos. Se enviará tela a Estados Unidos y oro a Inglaterra hasta que los ajustes ya conocidos de precios y salarios basten para restablecer el equilibrio. El resultado final podría ser el siguiente:

		Llantas				*Tela*			
	Cos-to-tra-bajo	*Salario diario*	*Salarios totales*	*Pro-duc-ción*	*Costo unitario*	*Salario diario*	*Salarios totales*	*Pro-duc-ción*	*Costo unitario*
EE. UU. .	10	$3.50	$ 35.00	20	$ 1.75	$ 3.50	$ 35.00	40	$ 0.875
Inglaterra .	10	$ 2.50	$ 25.00	10	$ 2.50	$ 1.50	$ 15.00	20	$ 0.750

Aumenta el salario en Inglaterra y disminuye en Estados Unidos, de manera que este país disfruta ahora de una ventaja de precio respecto de las llantas. Sin embargo, los salarios del grupo no-competidor en Inglaterra no han aumentado lo bastante para elevar el costo de la tela al nivel prevaleciente en Estados Unidos. Continuará el comercio, cambiándose llantas americanas por tela inglesa. El resultado es el mismo que el obtenido cuando Estados Unidos disfrutaba de una ventaja superior en la producción de llantas e Inglaterra tenía una desventaja inferior en la producción de tela. Por lo visto, pueden constituir una base sólida para el comercio otras causas aparte de una sencilla ventaja absoluta o comparativa.

Hasta ahora hemos simplificado con toda intención el papel que desempeñan los grupos de trabajo no-competidores. Supusimos que en la industria textil inglesa se empleaba *únicamente* una clase de obreros cuyo salario era más bajo que en otras industrias. Mas, en realidad, en cada industria se emplean diversas categorías de trabajadores, y pueden existir uno o más grupos no-competidores que reciben salario más elevado o más bajo que el que prevalece en la industria

en general para la misma categoría de trabajador. El panorama industrial presenta una especie de jerarquía de trabajadores, que varía según el país y según la industria de que se trate. Se podría tener en cuenta esta diversidad en un ejemplo aritmético; pero es evidente que con ello sólo complicaríamos las cosas, sin cambiarlas de modo fundamental. Si en determinada industria la proporción de obreros de salario bajo es inusitadamente grande, o si se emplea un número inusitado de categorías de trabajadores de salario bajo, basta este hecho para que la industria disfrute del equivalente de una ventaja comparativa en la producción.[7]

¿Qué importancia tiene la modificación que hemos de hacer a la sencilla y evidente doctrina de costos comparativos? En unos párrafos del profesor Taussig, quien seguramente ha dedicado a este asunto más atención que ningún otro autor, hallamos tanto la pregunta como la respuesta. Dice:

> ¿Hemos de concluir, acaso, que el análisis sencillo con que comenzamos, basado en los supuestos de homogeneidad de grupos de trabajo y uniformidad de salarios, deja por completo de ser aplicable en cualquier país cuando las condiciones industriales y sociales son heterogéneas y cuando hay grandes diferencias de salarios?... La conclusión general... es que la existencia en un país de grupos no-competidores influye en el comercio internacional sólo en tanto que la situación de ese país sea única. Si en los países que participan del comercio la posición relativa de los grupos en cuanto a salarios es idéntica —esto es, si la jerarquía en cada país es en general la misma— el comercio se realiza como si lo rigiera el principio estricto y sencillo de costos comparativos. La respuesta... depende no tanto de la existencia en los diversos países de grupos no-competidores como de la estructura similar o disímil de éstos. Su influencia en el comercio internacional depende de si son del mismo o de distinto género en los países con que se comercia. En los países occidentales —en aquellos cuya civilización está más adelantada en el mundo occidental— la estratificación de grupos industriales es, en general, más o menos parecida, y es probablemente entre estos países donde tiene su mayor importancia el principio de costos comparativos... repetimos, en los países occidentales existen más o menos las mismas capas sociales e industriales. El obrero no calificado, que desde luego es el que más abunda, recibe el salario más bajo; los mecánicos y los obreros calificados reciben un salario bastante más elevado; y así sucesivamente. Así, las diferencias de costo nominal entre los distintos países están determinadas por diferencias de costo-trabajo; si bien dentro de cada país este factor puede alterarse fundamentalmente.[8]

El punto de vista de los continuadores de Ricardo y Mill, representado por el profesor Taussig, no da lugar a duda alguna. No se

[7] Si sustituímos "salario bajo" por "salario alto", es evidente que la industria se hallaría en una situación equivalente a una de desventaja comparativa en la producción.

[8] F. W. Taussig, *International Trade*, pp. 47-8, 55-6.

altera la validez de la doctrina de costos comparativos. Precisa agregar a la explicación del comercio internacional un principio básico más, sólo en tanto que la jerarquía de grupos no competidores varíe entre un país y otro. Y en el mundo de la realidad tiene poca importancia este nuevo principio, ya que se justifica suponer que la estratificación industrial de los países occidentales es similar (y el comercio entre las regiones tropicales y las de la zona templada se basa en diferencias absolutas de costo).

El que una estratificación de trabajo disímil tenga *algún* efecto sobre el curso del comercio internacional lo demuestra el profesor Taussig al comparar la industria química alemana con la industria americana del hierro (antes de 1914). En aquélla las empresas podían obtener a salario muy bajo los químicos, ayudantes y otras clases de trabajadores calificados que precisaran, en tanto que en ésta la gran abundancia de obreros no calificados reducía enormemente su salario. La capacidad de ambas industrias para exportar sus productos se debía, en gran parte, a estos hechos.

d) *Costo del capital.* Modificaremos aún más nuestros sencillos supuestos iniciales introduciendo la complicación a que da lugar el uso de capital, y daremos así un paso más hacia la realidad. Hasta ahora hemos supuesto que el único factor de la producción es la mano de obra y que el total de los costos nominales está constituído por salarios. (Se ha incluído implícitamente toda la mano de obra necesaria, tanto la que se dedica a producir materias primas como la empleada en el producto acabado.) No obstante, el interés del capital también constituye un gasto, que bien puede preponderar en los costos cuando se necesita mucho equipo fijo. Este nuevo e importante elemento exige que enmendemos una vez más nuestra teoría original.

La mera existencia del interés no influiría en absoluto en el comercio internacional si tanto las tasas de interés como la proporción entre capital y mano de obra en cada industria fuesen iguales en todo el mundo. Solamente aumentarían todos los precios en un porciento determinado. Tampoco se afectarían las condiciones del comercio si las tasas de interés entre capital y mano de obra variaran entre un país y otro, con tal que las diferencias fuesen iguales para todas las mercancías; los costos monetarios del país que tuviera más gastos relacionados con el capital aumentarían de manera uniforme en determinado porciento, lo cual equivaldría a una reducción de las relaciones de eficacia del trabajo. El interés es elemento que influye en el comercio sólo cuando su incidencia es distinta en cada país para cada mercancía.

El ejemplo que sigue nos sirve para aclarar el papel que desempeñan las tasas de interés cuando no son uniformes. En el ejemplo de diferencias iguales de costo (p. 57) agregaremos a los costos de

producción de la tela el costo del capital, que será relativamente más alto en Estados Unidos, y seguiremos suponiendo que en la industria productora de llantas los salarios forman el total de los costos. Esto equivale a decir que la industria textil emplea, relativamente, una gran cantidad de capital. Supongamos que la tasa de interés en Estados Unidos es de 6% y en Inglaterra de 3%, pero que la proporción entre mano de obra y capital es igual, en la producción de tela, en ambos países —se utilizan $ 100 de capital (equipo fijo) por cada $ 10 de salarios. Los datos de costos serán entonces los siguientes:

		Llantas				*Tela*					
	Costo-trabajo	*Salario diario*	*Salarios totales*	*Producción*	*Costo unitario*	*Salario diario*	*Salarios totales*	*Interés*	*Costo total*	*Producción*	*Costo unitario*
EE. UU.	10	$4	$40	20	$2	$4	$40	$400 al 6% $24	$64	40	$1.60
Inglaterra	10	$2	$20	10	$2	$2	$20	$200 al 3% $ 6	$26	20	$1.30

Ahora resulta más bajo en Inglaterra el precio de la tela, debido a la tasa de interés más baja. Empieza a funcionar el mecanismo por el cual las transferencias de oro dan lugar a variaciones de los precios en ambos países, hasta que se establece un equilibrio en que los precios y los salarios quedan un poco más bajos en Estados Unidos y un poco más altos en Inglaterra. Este país conserva una ventaja de precio en la producción de tela, aquél la obtiene en la de llantas, y continúa el comercio en estas mercancías. Una situación en que no había comercio se convierte en una en que sí lo hay a consecuencia del factor interés. La diferencia relativa en la incidencia del costo del capital en ambos países remplaza a la ventaja comparativa de costos como causa del comercio. Tratándose de mercancías cuya producción requiere mucho capital, una tasa de interés baja tiende a proporcionar al país el equivalente de una ventaja comparativa.

Respecto a la importancia cuantitativa de esta modificación a la teoría, parece que los continuadores de los economistas clásicos están de acuerdo en que no es mucha. Como dice el profesor Taussig, su influencia se limita a casos especiales; no sólo ha de ser distinta la tasa de interés, sino que también lo ha de ser la producción de capital empleado.

> Una tasa de interés elevada o reducida no constituye en sí un factor independiente; sólo influye en tanto que sea mayor para una mercancía que para otra.

Es más, el profesor Taussig opina que las variaciones de las tasas de interés no son de suficiente magnitud, cuando menos en los países occidentales, para tener mucha significación.

... como, en realidad, las diferencias internacionales en las tasas de interés no llegan a mucho, nos es justificado concluir que este elemento de la situación económica, como el de diferencias duraderas de salario entre los trabajadores, no da lugar a una modificación radical de nuestras primeras conclusiones.[9]

Si hemos de ser exactos, hay otro aspecto del uso de capital que exige que reformulemos los costos-trabajo en nuestros ejemplos. El capital se emplea conjuntamente con la mano de obra; pero, como es en sí un producto del trabajo, representa una aplicación más indirecta de dicho trabajo. La producción requiere no sólo trabajo actual, sino también trabajo actual combinado con trabajo pasado. Además, estos métodos indirectos o capitalistas resultan más productivos que los directos. Por tanto, nuestros datos relativos al costo de cierta cantidad de producto no deberían decir "10 días de trabajo", sino un total menor compuesto de trabajo actual y trabajo pasado, por ejemplo, "3 días de trabajo actual y 5 de pasado".

Si bien esta nueva complicación no exige ninguna alteración de la teoría del comercio internacional, en cambio tiene bastante importancia, ya que indica una causa importante de los cambios en la ventaja comparativa. Los métodos capitalistas de producción no sólo aumentan la eficacia de la mano de obra, sino que se aplican con diferente grado de eficacia en distintas industrias y países. Por consiguiente, tenderán a exportarse aquellas mercancías en cuya producción un país pueda emplear con mayor eficacia su equipo industrial; serán más bajos los costos-trabajo porque la eficacia de éste es mayor que en otros países. El empleo eficiente de los métodos de producción indirectos es una causa importante de la exportación de automóviles y máquinas de escribir de Estados Unidos, de textiles y barcos de Inglaterra, y de productos químicos y maquinaria eléctrica de Alemania.

e) *Costos variables.* Abandonemos ahora el supuesto de que el costo unitario es invariable sea cual fuere el volumen de producción. Si, como ocurre en la realidad, se producen las mercancías en condiciones de costo creciente y quizá también decreciente ¿cómo se modifica la teoría?

Si el costo unitario aumenta a medida que crece la escala de producción de toda una industria (debido a la tendencia al rendimiento decreciente), se infiere que la eficacia de la mano de obra disminuye. Un país que se especializa en producir una mercancía de costo creciente verá reducirse paulatinamente su ventaja comparativa a medida que aumenta la producción. De aquí que haya de ofrecer una cantidad cada vez menor de producto a cambio de los artículos exportados por otros países. Se reducen gradualmente los límites dentro de los cuales se halla la posible relación real de intercambio.

[9] F. W. Taussig, *op. cit.*, pp. 67-8.

Por otra parte, si el costo unitario disminuye a medida que aumenta la producción, los límites dentro de los cuales se halla la posible relación real de intercambio se apartan más conforme vaya creciendo la demanda de los productos. El costo decreciente representa una creciente ventaja comparativa, mayor eficacia de la mano de obra. Un país que se especializa en producir una mercancía de costo decreciente podrá ofrecer cada vez mayor cantidad de su producto a medida que la mayor escala de producción reduzca los costos.

Lo anterior no exige modificación alguna de la teoría básica, pero hace necesario exponerla con más detalle. Los costos crecientes o decrecientes indican ventaja comparativa decreciente o creciente; implican además un acercamiento o un ensanchamiento de los límites de la posible relación real de intercambio.

También tiene importancia una consecuencia especial del rendimiento decreciente. Cuando la producción de un artículo entraña un costo creciente, rara vez se obtendrá la totalidad de él del lugar de producción más favorecido, no obstante que su ventaja comparativa sea considerable; parte de la producción total estará formada por producción local difundida por una región extensa. Por ejemplo, aunque Gran Bretaña obtiene la mayor parte de su trigo de los países del nuevo mundo, donde los costos son bajos, la cantidad de trigo que se cultiva en las Islas Británicas no es insignificante. Ocurre esto porque la tierra (si seguimos con el ejemplo tomado de la agricultura) no es igualmente fértil en todos lados. Aunque en Canadá los costos de producción del trigo son reducidos, y aunque cualquier intento de satisfacer toda la demanda inglesa con trigo del país elevaría desmedidamente los costos, no obstante existen en Gran Bretaña *algunas* hectáreas de tierra en que el costo de producción del trigo resultaría tan reducido como en Canadá. Se explica de esta manera el hecho de que la producción de dicho cereal esté muy esparcida, a pesar de la enorme especialización internacional. A medida que se elevan los precios de los artículos producidos en condiciones de costo creciente, cunde la producción local, y a causa de la mayor demanda de tierra tiende a aumentar la renta de ésta en las localidades afectadas. Ocurre lo contrario si los precios disminuyen.

f) *Más de dos mercancías.* En lo que antecede hemos supuesto que el comercio se limita a dos mercancías y a dos países, especializándose cada país en una de ellas a fin de exportarla. El mundo real, sin embargo, nos presenta muchos países, a través de cuyas fronteras pasan innumerables mercancías. Pasemos a tener en cuenta estas condiciones, comenzando por introducir varias mercancías producidas con distintos grados de ventaja comparativa.

Volvamos a las condiciones más sencillas, suponiendo que sólo hay costos-trabajo, y que tanto Estados Unidos como Japón pueden producir vidrio, acero y seda; aquél disfruta de una ventaja compara-

tiva en la producción de los tres artículos, pero de distinta intensidad para cada uno. Supongamos también que el salario queda establecido por la demanda internacional a $ 3.00 diarios en Estados Unidos y $ 1.00 diario en Japón. Esta situación se expresa como sigue:

				Vidrio		*Acero*		*Seda*	
	Costo-trabajo	*Salario diario*	*Salarios totales*	*Producción*	*Costo unitario*	*Producción*	*Costo unitario*	*Producción*	*Costo unitario*
EE. UU. .	10	$ 3.00	$ 30.00	10	$ 3.00	10	$ 3.00	10	$ 3.00
Japón	10	$ 1.00	$ 10.00	2	$ 5.00	3	$ 3.33	8	$ 1.25

Según estos datos, el vidrio y el acero cuestan menos en Estados Unidos y la seda en Japón. Los primeros se exportarán a Japón a cambio de la seda de este país, los tres artículos en cantidades tales que haya equilibrio en la balanza internacional de pagos.

Sin embargo, si hubiéramos comenzado con un estado de demanda internacional que bastara apenas para mantener en Japón un salario diario de $ 0.75 (situación menos favorable al Japón), habríamos obtenido el resultado siguiente:

				Vidrio		*Acero*		*Seda*	
	Costo-trabajo	*Salario diario*	*Salarios totales*	*Producción*	*Costo unitario*	*Producción*	*Costo unitario*	*Producción*	*Costo unitario*
EE. UU. .	10	$ 3.00	$ 30.00	10	$ 3.00	10	$ 3.00	10	$ 3.00
Japón	10	$ 0.75	$ 7.50	2	$ 3.25	3	$ 2.50	8	$ 0.9375

El vidrio aún cuesta menos en Estados Unidos, mas no el acero, en cuya producción la eficacia de la mano de obra americana es apenas poco más de tres veces mayor, mientras que el salario es cuatro veces más alto. El acero y la seda se producen en Japón y sólo el vidrio en Estados Unidos.

Queda otra posibilidad respecto de la especialización internacional. Si la demanda internacional es un poco más favorable a Japón que en el ejemplo anterior, si bien no tanto como en el primer ejemplo, de suerte que el salario diario en Japón sea de $ 0.90, la situación resultante es la que sigue:

				Vidrio		*Acero*		*Seda*	
	Costo-trabajo	*Salario diario*	*Salarios totales*	*Pro-duc-duc-*	*Costo uni-uni-*	*Producción*	*Costo unitario*	*Producción*	*Costo unitario*
EE. UU. .	10	$ 3.00	$ 30.00	10	$ 3.00	10	$ 3.00	10	$ 3.00
Japón	10	$ 0.90	$ 9.00	3	$ 4.50	3	$ 3.00	8	$ 1.125

El vidrio sigue costando menos en Estados Unidos, y la seda en Japón, mientras que el acero cuesta exactamente lo mismo en ambos países. El vidrio y la seda se cambiarán el uno por el otro; el acero se producirá en ambas naciones para consumo interior.

Son evidentes las conclusiones que podemos deducir de estos ejemplos. El principio de ventaja comparativa aún es válido; cada país produce los artículos en cuya producción su ventaja es *mayor* o su desventaja *menor*. En cuanto a las mercancías intermedias, nada se sabe *a priori*; el que las produzca uno u otro país depende de las condiciones de la demanda recíproca.[10]

No entraña dificultad alguna aumentar el número de mercancías de tres a cualquier cifra mayor. Podemos hacer una lista de ellas en orden de ventaja comparativa, según el grado de ésta en uno de los dos países cuyos costos se comparan. Una lista completa comenzaría con la mercancía en cuya producción el país de que se trate disfruta de la mayor ventaja comparativa, siguiendo las mercancías en cuya producción fuera progresivamente menor la ventaja comparativa, hasta que la desventaja comparativa fuera también absoluta; en medio quedarían algunos artículos respecto de los cuales serían idénticas las relaciones de ventaja comparativa. La breve tabla que sigue es un ejemplo de esto.

	A	B	C	D	E	F
País I	10	10	10	10	9	7
País II	2	3	8	10	10	10

Las mercancías que encabezan la lista del País I (*A* y *B*) se producirán con toda seguridad en dicho país, y las últimas dos (*E* y *F*) en el País II. En el País I la ventaja comparativa de producir A y *B*, respecto de las demás mercancías, es mayor, mientras que en el País II la ventaja comparativa es mayor en la producción de *E* y *F*. También es verdad que el País I disfruta de una ventaja absoluta en la producción de *A* y *B*, respecto de *E* y *F*, mientras que el País II disfruta en la producción de *E* y *F* respecto de *A*, *B* y *C*. Sin embargo, desde el punto de vista de todas las mercancías afectadas, es evidente que una ventaja absoluta no es más que una ventaja comparativa excepcionalmente grande.

[10] No reproducimos aquí el argumento de la relación entre la demanda recíproca y los niveles de salarios; el lector olvidadizo lo hallará en las pp. 48-51. Desde luego, podríamos abordar el problema de una manera directa, en términos de relaciones de ventaja y relaciones reales de intercambio. No lo hemos hecho porque ocuparía demasiado espacio. El lector a quien interese puede hacerlo con las cifras citadas en el texto y puede calcular las posibles relaciones reales de intercambio según los supuestos que haga respecto de la demanda recíproca. El capítulo 9 del *International Trade* de Taussig contiene un análisis semejante.

El que *C* o *D* —o incluso *B* o *E*, dadas ciertas condiciones— se produzcan en el País I o en el País II, depende del estado de la demanda recíproca. La línea divisoria de la lista cambiará de lugar según los movimientos de la demanda internacional (y, desde luego, según los cambios en las condiciones de la producción). La escueta doctrina de ventaja comparativa aún es válida; la única enmienda que precisa hacer consiste en admitir que la demanda recíproca, además de determinar la relación real de intercambio realizada, determina también cuál país producirá las mercancías que se hallan en la "zona intermedia" de la lista.

g) *Más de dos países.* Veamos qué consecuencia trae el introducir más de dos países en los que las relaciones de costos son distintas. Volvamos a nuestro supuesto inicial de que sólo se consideran los costos-trabajo, y que se trata de dos mercancías solamente. Supongamos que la situación de costos comparativos en tres países, Estados Unidos, Inglaterra y Alemania, es la siguiente:

	Costo-trabajo	*Producción*	
		Llantas	*Tela*
Estados Unidos ...	10	20	40
Inglaterra	10	10	30
Alemania	10	10	25

Como antes, Estados Unidos exporta llantas a cambio de tela inglesa, quedando la posible relación real de intercambio entre 10 llantas por 21 piezas de tela y 10 llantas por 29 piezas de tela. Si la relación real de intercambio se halla entre 10 llantas por 21 y 10 por 24 piezas de tela, Estados Unidos comprará probablemente cierta cantidad de tela alemana, la que pagará con llantas. En cambio, si la relación de intercambio se halla entre 10 llantas por 26 y 10 llantas por 29 piezas de tela, le convendría a Alemania producir llantas en vez de tela y obtener ésta de Inglaterra a cambio de llantas. Aún hay otra posibilidad: si la relación de intercambio realizada es exactamente 10 llantas por 25 piezas de tela, Alemania no tomará parte en el comercio y producirá en el país ambas mercancías. En cualquier caso, Estados Unidos producirá llantas e Inglaterra tela. En cuanto a Alemania, hay tres posibilidades: puede producir tela y enviarla a Estados Unidos (como Inglaterra) a cambio de llantas; puede producir llantas y cambiarlas (como Estados Unidos) por tela inglesa; o, por último, puede fabricar ambas mercancías ella misma.

¿Cuál de las tres posibilidades se realizará? Depende, por lo visto, de la relación de intercambio realizada, la cual depende a su vez de la intensidad relativa de las demandas internacionales. La respuesta a la pregunta ¿qué dirección tendrá el comercio cuando se trata de más de dos países?, resulta ser la misma que cuando se trata de mu-

chas mercancías: el factor determinante es la demanda recíproca. El resultado final puede estudiarse también de la misma manera, a través del impacto de las demandas internacionales sobre los salarios y los precios en cada uno de los países. Cuando es intensa la demanda de llantas, y débil la de tela, los salarios en los dos países que son posibles productores de llantas (Estados Unidos y Alemania) resultarán elevados con *relación* a los salarios en Inglaterra, y tanto como Estados Unidos fabricarán llantas, que cambiarán por tela inglesa. En cambio, cuando la demanda de tela es fuerte y la de llantas débil, los salarios en los dos países que son posibles productores de tela (Inglaterra y Alemania) serán altos con *relación* a los salarios en Estados Unidos; en este caso, tanto Inglaterra como Alemania exportarán tela a Estados Unidos a cambio de llantas. Dadas ciertas condiciones intermedias de demanda, Alemania no tomará parte en el comercio internacional.[11]

h) *Otras modificaciones.* Nos hemos ocupado ya de las modificaciones más importantes que se requieren para que la teoría clásica del comercio internacional se acerque más a la realidad. Sin embargo, no hemos abarcado todas las simplificaciones iniciales. Pasamos a examinar en forma breve las que omitimos, a fin de que nuestro estudio quede completo.

Los costos de transporte tienen bastante importancia cuantitativa, mas su efecto directo sobre el tráfico de mercancías es reducido. A causa de ellos, algunas mercancías quedan excluídas por completo del comercio internacional, como, por ejemplo, todas aquellas cuyas diferencias de costo de producción son menores que los costos de transporte. Respecto de las mercancías que son objeto de comercio, este nuevo elemento de costo da lugar a que el movimiento de ellas sea menor. Es decir, la relación real de intercambio se hallará dentro de límites más estrechos.

Si se supone la existencia de barreras arancelarias, en vez de librecambio, el efecto de ellas es parecido al de los costos de transporte. Los impuestos a la importación reducen el volumen del comercio internacional y con ello las ventajas que entraña la especialización internacional. Además, cuanto mayores sean los aranceles, más estre-

[11] Bajo la superficie se esconden otras complicaciones. En el ejemplo citado, dada una fuerte demanda de llantas, los salarios alemanes tienen que ser iguales a la mitad de los americanos (contrarrestando así la relativa ineficacia de Alemania), para que este país pueda competir con Estados Unidos en la venta de llantas a Inglaterra. Dada una fuerte demanda de tela, los salarios alemanes tienen que ser iguales al 83.33% de los ingleses, por la misma razón. Se advertirá que en tanto subsista el grado de eficacia de la mano de obra que hemos supuesto, habrá equilibrio sólo con las relaciones de salarios exactas que acabamos de mencionar. En el caso intermedio, los salarios en Alemania han de ser iguales a la mitad de los americanos y a la vez al 83.33% de los ingleses.

chos serán los límites dentro de los cuales puede variar la relación real de intercambio.

Hemos estudiado la cuestión de la movilidad interna y la inmovilidad internacional de los factores con un solo criterio: la inmovilidad entre grupos de trabajo no-competidores. Pero la movilidad inter-industrial interna del capital y de la habilidad para los negocios no es siempre igual, y la inmovilidad internacional de los factores no es, desde luego, una característica fija del comercio. Cuanto menos se descanse en estos supuestos, más se parecerán las condiciones del comercio internacional a las del comercio interior, con resultados teóricos iguales. Salvo la cuestión de grupos no-competidores, los partidarios de la teoría clásica han dado muy poca atención a este problema. Lo mencionamos aquí principalmente por esta razón, mas lo discutiremos con amplitud en el importante capítulo siguiente.

Por último, como este capítulo ha tratado sobre todo de la explicación de los movimientos de mercancías y no de los mecanismos monetarios de ajuste, no nos ocuparemos de desvanecer los supuestos sumamente irreales de que el oro es la moneda universal y de que es aplicable la teoría cuantitativa de la moneda en su forma más rígida. Los introdujimos principalmente para impedir que se complicara el análisis del comercio con un complejo mecanismo de ajuste. La verdad o la falsedad de tales supuestos no tienen tanta significación como los demás para la teoría que discutimos. Los problemas que implican se pueden estudiar mejor cuando lleguemos a un tema a la vez distinto y relacionado con éste: el de los aspectos monetarios del comercio internacional. Entonces nos será posible también tener en cuenta los renglones invisibles del comercio, que hasta ahora hemos mencionado sólo de manera casual, así como el hecho de que la característica del mundo real no es un equilibrio universal sino una serie de fluctuaciones intensas y recurrentes de la actividad económica.

Resumen

Ya podemos ver en perspectiva la estructura compleja que hemos formado. En un principio se plantearon dos problemas principales: *1*) ¿Qué mercancías serán objeto de comercio internacional, y por qué? *2*) En condiciones de equilibrio estable ¿qué determina la relación de intercambio de estas mercancías? Se planteó también una tercera pregunta, aunque, por el momento, de menor importancia: *3*) ¿Cómo se ajustan las perturbaciones del equilibrio?

Suponiendo las condiciones más sencillas, y considerando sólo dos países y sólo dos mercancías, llegamos a ciertas conclusiones válidas. *1*) Cada país producirá y exportará aquel producto en cuya producción disfrute de una diferencia absoluta o comparativa de costo (-tra-

bajo) o ventaja. *2)* La posible relación real de intercambio quedará comprendida entre los límites impuestos por las relaciones de costo en ambos países; la relación de intercambio realizada está regida por el volumen y la elasticidad de las demandas internacionales. *3)* El mecanismo por el cual se alcanzan condiciones estables de comercio o se corrigen las desviaciones del equilibrio es el conocido mecanismo de transferencias de oro y alteraciones de los precios en ambos países; a través de su funcionamiento, se establecen niveles de ingresos y de precios adecuados a la situación fundamental de costos.

Pero estos principios no constituyen más que una primera aproximación cuya validez sólo subsiste tratándose de una situación hipotética sumamente simplificada. Hubo de examinarse cada supuesto sucesivamente, descartándose o considerándose indebido en caso necesario, y se modificó la teoría a fin de que concordara con los supuestos modificados. En consecuencia, obtuvimos una serie de modificaciones y ampliaciones de la teoría básica señalada antes. Omitiendo las ampliaciones, las modificaciones más importantes que precisó hacer fueron las siguientes: *1)* En tanto que en cada país sea distinta la naturaleza o la importancia relativa de los grupos no-competidores, éstos deben considerarse equivalentes a una ventaja comparativa, como causa del comercio. Sin embargo, en el mundo occidental, semejante heterogeneidad en la estructura del trabajo es excepcional. *2)* El costo de capital puede también reemplazar a la ventaja comparativa en la medida en que constituya en cada país una proporción distinta del costo total de las diferentes mercancías. Este factor se considera también excepcional. *3)* La existencia de rendimientos crecientes o decrecientes implica solamente una reducción o un aumento en las relaciones internacionales de costos. *4)* Cuando se tienen en cuenta muchas mercancías, en cuya producción la ventaja comparativa es distinta, se desprende que la línea divisoria entre la ventaja o desventaja comparativa *efectiva* es función de la demanda recíproca. *5)* Dados numerosos países cuyas relaciones de costo son distintas, concluímos que la demanda recíproca también determina en qué países se producirá cada mercancía.

Obras de consulta

Taussig, F. W., *International Trade* (Macmillan, Nueva York, 1928), caps. 1-10, 14-15.

Taussig, F. W., *Principles of Economics* (Macmillan, Nueva York, 1923; hay traducción española, *Principios de Economía*, Buenos Aires, 1945), caps. 34-35.

Haberler, Gottfried von, *El Comercio Internacional* (Labor, Barcelona, 1936), caps. x-xi.

Sinclair, Huntly M., *The Principles of International Trade* (Macmillan, Nueva York, 1932), caps. 9-12.

Harrod, R. F., *International Economics* (Harcourt, Brace & Co., Nueva York, 1933), caps. II-III.

Viner, Jacob, "Professor Taussig's Contribution to the Theory of International Trade", Parte I, cap. I de *Explorations in Economics* (McGraw-Hill, Nueva York, 1936).

Viner, Jacob, *Studies in the Theory of International Trade* (Harper, Nueva York, 1937), cap. VIII.

CAPÍTULO IV

CRÍTICA DE LA TEORÍA CLÁSICA

La teoría clásica del comercio internacional habla con la voz potente a que da derecho el peso de una gran autoridad. Desde la publicación de los *Principles* de Ricardo hasta nuestros días, el principio de los costos comparativos —refinado, calificado y completado por una larga serie de escritores— ha sido la medula de la única explicación del comercio internacional que casi todos aceptan. En los países de habla inglesa, la aceptación de las doctrinas clásicas ha sido casi un requisito previo para poder llamar a alguien economista, y aunque en Europa la aceptación ha sido menos general, aun ahí no ha habido ningún otro análisis que haya atraído un número comparable de partidarios. Traducidas al idioma de los libros de texto, las ideas de Ricardo y Mill han pasado a miles de estudiantes como verdades eternas, tan indiscutibles como la ley de los rendimientos decrecientes o las ventajas de la división del trabajo. Sin embargo, el armazón de estas ideas descansa sobre unos cimientos muy endebles y que, además, son incompatibles con otros aspectos importantes del pensamiento económico clásico. En este capítulo se examinarán de una manera sistemática las críticas más importantes que se han dirigido contra la teoría clásica del comercio internacional.

Sería equivocado afirmar que la crítica no ha levantado sus voces de protesta contra las opiniones a que hemos dedicado tanta atención hasta recientemente, en una época de autoanálisis y crítica generales, y sacar tal conclusión del hecho de que estas opiniones han disfrutado de una posición de preeminencia. Muy pronto, escritores continentales (Cournot, 1838) hicieron objeciones convincentes al sistema ortodoxo; la literatura disidente tomó grandes proporciones en sus manos. Las disidencias procedentes de economistas ingleses empezaron a aparecer en los últimos veinticinco años del siglo XIX. Sin embargo, puede decirse de la mayoría de estas primeras críticas que se refieren a puntos concretos, a menudo a cuestiones de detalle técnico. En los últimos años el ataque no sólo ha aumentado en intensidad, sino que también ha ensanchado su frente, centrándose sobre todo en la validez del método clásico de abordar el problema. Podemos pasar ahora a estudiar los argumentos utilizados por los críticos. No intentaremos hacer un examen histórico de éstos; nos limitaremos a hacer un resumen de las objeciones más importantes.

Quizá la crítica más vital que se haya hecho es aquella que se dirige contra el supuesto con que empiezan todas las exposiciones de la tradición clásica: el de la teoría-trabajo del valor para explicar

el intercambio interior, nacional, de mercancías. Al empezar con el supuesto de que las mercancías se cambian, dentro de un país, sobre la base de su costo-trabajo de producción, el análisis clásico reconoce que la inmovilidad internacional de los factores productivos exige la introducción de un principio diferente para explicar el comercio entre diferentes países. Encontramos ese principio en los *costos-trabajo comparativos* de producir los diversos artículos de comercio.

Sin embargo, la teoría-trabajo del valor se había abandonado desde hacía tiempo al explicar los valores relativos dentro de un país. La existencia de grupos no competidores de obreros, que contribuyen al valor del producto en proporciones muy distintas a su contribución en términos de tiempo de trabajo, obligaba ya de por sí a reconocer la inaplicabilidad de una teoría que explicaba el valor por cantidades de esfuerzo de trabajo. La misma suerte cabía a cualquier intento de analizar el valor siguiendo el procedimiento del costo real, incluyendo junto con los costos de trabajo los de capital (espera) y de espíritu de empresa (riesgo); pues esto supondría sumar la participación en el costo, no de clases de trabajo cualitativamente distintas, sino de factores del todo diferentes y cuyas diferencias cualitativas son aún mayores. Así, las unidades comprendidas en un costo real determinado serían absolutamente inconmensurables. Más aún, no es posible encontrar una unidad homogénea de costos reales, pues no existe semejante cosa. El único denominador común es el dinero.

Una vez que se llegó a estas conclusiones, una vez que se admitió que no puede establecerse una relación de medida entre los costos reales y el valor, se abandonó por entero aquel procedimiento de analizar el problema. La explicación moderna del valor toma una u otra forma del análisis familiar basado en la oferta y demanda, expresándose en términos monetarios tanto la demanda como la oferta. Los costos en dinero son los únicos susceptibles de medida, siendo explicables en último término sus magnitudes por la escasez relativa de los factores de la producción. Los costos reales —los sacrificios humanos que implica la producción— asumieron la posición de una explicación parcial, pero no cuantitativa, de la escasez de los factores, aunque sigan considerándose como importantes.

A pesar de lo que antecede, es curioso que aun aquellos economistas que, como Marshall y Taussig, abordan el problema general del valor de esta manera, al tratar de los valores internacionales vuelven a los supuestos más elementales del costo-trabajo. Cualquier teoría que incorpore el principio de los costos comparativos implica ese atavismo, pues costos comparativos sólo pueden significar costos comparativos en trabajo (o reales). Desde luego, se reconoce por entero lo inadecuado de este principio, cuando no está adulterado; no han faltado intentos de reconciliarlo con los hechos. Examinemos algunas de las soluciones ofrecidas.

Es muy ingenioso el método que sigue el profesor Taussig para manejar el problema, esbozado en el capítulo anterior. En lo que concierne a los grupos no competidores, reconoce francamente que dentro de un país los precios de las mercancías no serán proporcionales a las cantidades de trabajo dedicadas a su producción. Igual ocurre en el comercio internacional: también en él la venta de las mercancías depende de los precios, "y los precios no están por necesidad, quizá ni siquiera en general, determinados por las cantidades de trabajo dedicadas a producir las mercancías". Sin embargo, a pesar de estos hechos, si en los países que comercian la estructura de los grupos de trabajo es la misma, los precios estarán influídos en igual grado y no se altera la validez de la explicación básica del comercio internacional: "El comercio se realiza como si lo rigiera el principio estricto y sencillo de costos comparativos".[1] Los grupos no competidores sólo deberán tenerse en cuenta como un factor independiente con influencia sobre el comercio si la jerarquía de trabajadores varía de país a país. Además, este factor sólo actúa como una excepción a la regla general, pues entre las naciones occidentales los estratos sociales e industriales son "aproximadamente los mismos".

Adviértase, sin embargo, los supuestos que esto implica. Para relegar los grupos no competidores a una posición de importancia secundaria, no sólo ha de ser idéntica en las industrias comparadas la estratificación de trabajo, sino que las diferencias relativas de salarios de los diversos grupos han de ser, y seguir siendo, las mismas, como también la composición numérica relativa de los diferentes grados de trabajo empleados. Pues aun cuando se usaran las mismas clases de trabajo en una industria dada, dondequiera que estuviera localizada, las variaciones que existen de un país a otro en los tipos relativos de paga en estas clases diferentes de trabajo, o en la composición numérica de esos grupos empleados, crearía diferencias en los costos nominales, diferencias que en otras circunstancias no habrían existido. Además, es sabido que a menudo los cambios de técnica alteran las proporciones que se necesitan de las diversas clases de obreros, y continuamente se están produciendo variaciones en las tasas relativas de salarios. Si alguna vez ha habido similitud en la estratificación del trabajo, ha debido ser muy burda y temporal.

Taussig trata el costo del capital de la misma manera. Aunque el interés es un costo, y como tal, un elemento importante en una teoría general del valor, su inclusión no excluye forzosamente las comparaciones de los costos-trabajo como determinantes últimos del comercio internacional. Mientras la carga relativa del costo del capital sea igual en las diversas industrias de las naciones que mantienen relaciones comerciales, los precios suben en igual grado y son, por

[1] Taussig, *International Trade*, pp. 47-48.

tanto, proporcionales a los costos-trabajo normales. Se cree justificado el supuesto de tal incidencia similar. Por lo visto, carecen de importancia las diferencias de tipo de interés entre las principales naciones industriales. Más aún, puede considerarse que es esencialmente igual el empleo relativo de capital en las industrias de esos países. Mediante tal razonamiento se reduce el costo del capital al *status* de una influencia excepcional.

¿Qué puede decirse contra estos argumentos? En primer lugar, esta opinión subestima en gran medida la importancia de las variaciones internacionales de las tasas de interés. Durante períodos muy largos han persistido diferencias de uno y dos por ciento (para préstamos del mismo tipo), aun entre naciones occidentales. Y un gasto en capital del 5%, con ser sólo en uno por ciento más alto que un gasto del 4%, supone una carga extra que en magnitud es el 25% mayor. Puede añadirse que ya desde la guerra de 1914 los tipos de interés en Alemania y otros países centroeuropeos han oscilado del 8 al 10% y aun más, mientras que en Inglaterra y Estados Unidos los gastos para préstamos similares han sido por término medio aproximadamente del 6%.

En cuanto a la estructura de capital de las diversas industrias, ésta, al igual que la composición de grupos de trabajo, varía continuamente en todos los países bajo la presión de procesos industriales cambiantes. Si es que alguna vez fue igual en dos países el empleo relativo dado al capital, es muy difícil que lo siguiera siendo durante mucho tiempo. Además, una tasa de interés baja promueve la introducción de procedimientos más capitalistas, alterando con ello la naturaleza de la estructura de capital.[2] Lejos de ser sólo una influencia especial, debe considerarse como de importancia trascendental. Gran Bretaña y Estados Unidos, con ofertas abundantes de capital y tipos de interés bajos, se han distinguido desde hace tiempo por el gran empleo que hacen de maquinaria y otras formas de equipo de capital. Por otro lado, Polonia y los Balcanes, que tienen tasas de interés elevadas, se ven obligados a recurrir a métodos de producción más anticuados. Es evidente que una influencia que afecta vitalmente a la estructura industrial de las naciones no puede considerarse "limitada a una serie especial de circunstancias".

Bastable, al intentar eludir las dificultades que entraña el fundar la teoría del comercio internacional en una teoría-trabajo del valor, abordó el problema por otro lado. En vez de comparar sólo la productividad del trabajo, intentó comparar en punto a productividad todos los agentes de la producción. Se habían de suponer "unidades

[2] "Así, pues, un tipo bajo de rendimiento del capital tiende a dar a un país una ventaja comparativa (es decir, su equivalente) en aquellas mercancías que se obtienen con mucho capital; éstas tienden a ser exportadas." Taussig, *op. cit.*, p. 6.

de capacidad productiva", una especie de mezcla (mal definida) de tierra, trabajo y capital. Después debían hacerse comparaciones internacionales de la producción obtenible en diferentes países con una cantidad determinada de tales unidades. De aquí se derivaba una exposición más amplia de la ventaja comparativa, que expresa no sólo la efectividad del trabajo, sino la eficiencia de la actuación conjunta de todos los factores.

Aunque este intento de acercarse a la realidad es más directo que la introducción fraccionaria de modificación tras modificación, no por ello puede considerarse como satisfactorio; pues para poder hacer una comparación válida de la eficiencia de los diversos factores de la producción actuando conjuntamente, ha de ser verdad una de estas dos cosas: o bien, *1)* estas "unidades de capacidad productiva" han de estar formadas siempre por proporciones iguales, o *2)* si se permite que varíen las proporciones, los agentes de que se componen han de poder convertirse unos en otros, es decir, han de ser conmensurables. Pero si se aplican a industrias de la vida real los ingredientes tierra, trabajo y capital de que se componen esas unidades, no pueden suponerse constantes, pues las proporciones de los factores varían mucho; la productividad de las unidades supuestas no representaría la de factores reales que actúan en condiciones enteramente diferentes. Tampoco es posible modificar las proporciones de las partes componentes de estas unidades, pues la tierra, el trabajo y el capital son de diferente género; no puede expresarse ninguno de estos factores en términos de otro. Si se varían las proporciones se compararía la productividad de unidades esencialmente diferentes. Así la solución de Bastable se enfrenta con un dilema: no pueden aplicarse unidades de composición fija a condiciones industriales dinámicas, y al mismo tiempo no pueden compararse, en cuanto a resultados, unidades cuya composición cambia.

Aún persiste el intento de utilizar el procedimiento clásico y evitar al mismo tiempo sus inconsistencias. La última modificación propuesta adopta la modalidad de formular la ley de los costos comparativos en términos de unidades conmensurables de costo. En una obra relativamente reciente,[3] R. F. Harrod expone de la siguiente manera el problema y su solución:

> Como éste es un intento de definir la baratura comparativa de la producción, es preciso poseer una unidad con qué medir el costo de producción. No es preciso, y desde luego no se puede, usar la misma unidad para medir el costo en el interior de un país y en el extranjero. Los costos se pueden medir en términos de molestias o esfuerzos, o en términos de la recompensa que se paga por el esfuerzo; esta recompensa, a su vez, puede medirse en términos de cestas llenas de bienes de consumo, o de dinero. Afortunada-

[3] R. F. Harrod, *International Economics*, Londres, 1933.

mente para la finalidad que aquí nos interesa, no importa el método que se adopte. *Todos los procedimientos han de presuponer que en un mismo país pueden medirse entre sí diferentes clases de costo*, por ejemplo, trabajo calificado y no calificado, espera, el uso de tierra o minas. La mercancía A puede exigir más tierra por unidad de trabajo gastado en ella que la mercancía B. Para comparar el costo de producir A con el de producir B, debemos estar en condiciones de establecer una igualdad entre tierra y trabajo como elementos del costo, para decir, por ejemplo, 1 obrero por año = 100 acres por año, o = 150 acres por año.[4]

Exactamente. No se podría exponer el problema con mayor claridad. Si hemos de comparar costos, debemos comparar la misma cosa; por tanto necesitamos tener una unidad común de medida. Costos de calidad diferente se han de expresar en términos de un denominador común. También es verdad que "los costos se pueden medir en términos de molestias o esfuerzos o en términos de la recompensa que se paga por el esfuerzo". Sin embargo, serán pocos los que están de acuerdo con Mr. Harrod en que "no importa el método que se adopte".[5] Pues si bien se puede expresar en términos de molestias y esfuerzos el costo del trabajo, del capital y del espíritu de empresa, seguimos sin tener una medida común del costo, pues el esfuerzo que supone trabajar no es el mismo que el que se requiere para ahorrar, ni tampoco es ninguno de estos tipos el mismo que se precisa para dirigir empresas. Además, *no* hay ningún costo de esfuerzo en el uso de la tierra. Por otro lado, si medimos estos distintos costos en términos de recompensas pagadas, estaremos utilizando una medida del costo consistente en valor o dinero, sea la medida cestas llenas de bienes de consumo o dinero propiamente dicho.

De estos dos procedimientos de medir el costo y que Mr. Harrod considera intercambiables ¿cuál usa? En la frase siguiente misma dice:

Si los valores relativos de los diversos factores de la producción están determinados, entonces es posible comparar inequívocamente el costo de producir las mercancías A, B, C, etc., en el mismo país.

Se compararán los costos nominales de producción por la sencilla razón de que la única forma en que se *pueden* comparar diferentes costos (reales), aun en el mismo país, es expresándolos primero en términos de valor o dinero. Sin embargo, doce líneas más adelante encontramos que Mr. Harrod dice:

Supongamos que la producción de cada una de ellas (las mercancías A, B) cuesta x unidades. Se puede dejar indeciso el que esto quiera decir x, x días de trabajo, o x cestas llenas de mercancías, etc.

[4] *Ibid.*, p. 15 (el subrayado es nuestro).
[5] *Ibid.*

¿Cómo podemos dejarlo indeciso cuando, por la naturaleza de las cosas, ya lo hemos decidido? Nunca se insistirá demasiado en el hecho de que la única medida común aplicable a los fenómenos económicos es la medida de valor, estemos comparando mercancías, servicio o costos. Si es imposible expresar en términos de trabajo los costos de ahorrar, del espíritu de empresa o de la tierra, o, más aún, en términos de nada que no sean libras esterlinas, dólares, pesos, cestas llenas de mercancías, o cualquier otra unidad ¿cómo podemos suponer que los costos son "x días de trabajo"?

De la dificultad de reconciliar la teoría del trabajo o del costo real con los hechos de las combinaciones variables de los factores de la producción, de la dificultad de encontrar cualquier unidad de costos —distinta de una unidad monetaria— que pueda servir de base de comparación, se desprende una conclusión obvia. ¿Por qué no abandonar totalmente el método de los costos reales, como lo han hecho los economistas al tratar del problema general del valor, y abordar el problema del comercio internacional analizando las causas que determinan los precios, puesto que son éstos los que determinan qué bienes se moverán y quién los producirá? Esta solución parecerá más directa, más lógica y más consistente con otras opiniones de los mismos economistas que siguen utilizando los métodos de Ricardo y Mill en el campo del comercio internacional. La respuesta es que al menos un escritor moderno ha adoptado este tipo de análisis. El próximo capítulo se ocupará de estudiar los resultados que ha logrado.

Con lo dicho ha debido quedar aclarado que la teoría del valor basada en el costo-trabajo exige inevitablemente el supuesto de que los diversos factores de la producción estén siempre combinados en las mismas proporciones fijas. Pues si se ha de medir el valor sólo por el costo-trabajo, entonces, si se admite la existencia de otras clases de costos, han de constituir en todos los casos un porciento constante de los costos totales —de no ser así el valor estaría determinado por algo distinto al costo-trabajo—. Ahora bien, este supuesto de las proporciones fijas de los factores productivos no sólo hace que la teoría clásica sea inaplicable al mundo real, donde las proporciones de factores varían con gran amplitud, sino que también elimina (junto con la supuesta similaridad de los grupos no competidores) los efectos del comercio internacional sobre la distribución de los ingresos. Pues se supone que la escasez de cada factor es fija e inalterable, mientras las tasas relativas de salarios de las diferentes clases de trabajo han de seguir siendo iguales en todos los países. Por tanto, un aumento de la demanda de las exportaciones de un país sólo puede hacer subir los salarios en general y aumentar por igual la escasez de todos los factores. En realidad, como tal aumento de demanda recae sobre las industrias de exportación más que sobre otras, tendería a aumentar los salarios de aquellos grupos no competidores

y la remuneración de aquellos factores que tienen relativamente gran importancia para estas industrias concretas. De aquí se desprende que la distribución de ingresos no es sólo un problema nacional, sino que está íntimamente relacionada con los hechos del comercio internacional. En las investigaciones de los clásicos, como consecuencia lógica de sus premisas, se ha eludido esta relación.

El ataque contra la posición clásica no se ha limitado a la teoría del valor-trabajo y al supuesto de que la proporción entre los factores es constante. Encontramos otro objetivo de importancia del ataque crítico en las premisas relativas a la movilidad de los agentes de la producción. Los críticos sostienen que tanto la supuesta movilidad interior (calificada por la admisión de la existencia de grupos no competidores) como su contrapartida, la inmovilidad internacional, no concuerdan con los hechos. El libre movimiento de factores dentro de un país, entre diferentes regiones y entre diversas industrias, dista de ser perfecto. Los salarios de las regiones meridionales de Estados Unidos son francamente más bajos, para iguales categorías de trabajo, que en otras partes del país. Los tipos de interés para préstamos parecidos son, por lo general, más elevados en el oeste y sur que en el este metropolitano. Considérese también, por ejemplo, el trabajo y el capital en las minas de carbón de Gran Bretaña y Estados Unidos. En ambos países, estas industrias han permanecido en un estado de depresión durante años y, sin embargo, en ninguna de ellas ha sido suficiente la transferencia de trabajo y capital a ocupaciones más prósperas, para representar una ayuda apreciable. Asimismo, la extensión de los campos trigueros de los Estados Unidos y el Canadá, que se desarrolló con rapidez durante la guerra, decayó luego demasiado despacio para contrarrestar la baja de la demanda y la renovación del cultivo en antiguos países beligerantes. La persistencia de precios incosteables no produjo una emigración de factores suficiente para restablecer el equilibrio. Dieciséis años después de la guerra, cuando el problema se agravó como consecuencia de la depresión, se introdujo en los Estados Unidos un programa obligatorio de restricción de cosechas, como sucedáneo del ajuste voluntario "natural", que no se produjo por impedirlo varios tipos de fricciones. En la industria azucarera cubana se ha producido un ajuste similar, así como en las plantaciones indias de hule y en los cafetales brasileños. No sugerimos que *nunca* se produce el ajuste, sino sencillamente que éste puede realizarse tan despacio que la inmovilidad de factores afecta sensiblemente los precios durante períodos muy largos. Y como los precios son la causa inmediata del comercio, se sigue que para períodos relativamente largos se altera el curso mismo del comercio internacional. En verdad, podemos llegar aún más lejos y decir, como ha dicho un crítico,[6] que esta inmovilidad interna, y sus efectos, son realmente

[6] John H. Williams, "The Theory of International Trade Reconsidered", en

resultado de la especialización internacional —de que un país como Inglaterra, Cuba o el Brasil se comprometa a través de esa especialización a una organización industrial concreta, en la que no existen alternativas a la producción de artículos de exportación, o sólo en forma muy limitada.

Otra crítica dirigida contra el tratamiento clásico de los problemas del comercio internacional se fija en la naturaleza de la solución propuesta. Se sostiene que el análisis es esencialmente estático. Nunca se estudia más que un sector de los hechos, con interés especial en el problema del valor. Además, nunca se abandona un supuesto estático implícito, a saber, que la cantidad de factores está dada, cerrándose así la posibilidad de examinar los cambios en la oferta de factores. En contraste con esta forma de abordar el problema, que es demasiado rígida y parcial, se encuentra la naturaleza esencialmente dinámica de los hechos. Si bien los precios son la causa inmediata que gobierna los movimientos de mercancías, tanto aquéllos como éstos no son fenómenos aislados, sino que influyen y a su vez están influídos por la transferencia de agentes productivos, cambios en la estructura de la industria y variaciones en el desarrollo de los recursos naturales, para sólo mencionar algunos de los factores relacionados. Por ser su método parcial y estático, se considera que el ataque clásico está mal equipado para estudiar un problema tan dinámico. La conclusión es obvia: o bien se ha de desarrollar un nuevo tipo de análisis más adecuado al problema a fin de sustituir el método antiguo, o se han de emprender muchas investigaciones suplementarias.

Hay otra objeción similar a la formulación de la teoría hecha por Ricardo, Mill y Taussig: la de que es excesivamente engorrosa e irreal. Al tratar de uno de sus problemas centrales, el de por qué un país determinado exporta ciertas mercancías y no otras, la teoría clásica elude la forma obvia y directa de abordar el asunto tomando en lugar de ella un camino indirecto. Ohlin expone bien este punto:

> Desde luego el camino más sencillo y directo es, naturalmente, el de tomar toda la cuenta de costos en los diferentes países para la mercancía de que se trate, y examinar hasta qué punto se debe la baratura de la producción en un país a gastos reducidos de salarios, a un tipo de interés bajo, pocos gastos de transporte, etc. Luego, el siguiente paso es ir al fondo de estas partidas de costo y examinar sus relaciones con la cantidad de trabajo empleado, el nivel de salarios, la cantidad de capital empleado, el nivel de los tipos de interés, etc.; en otras palabras, las relaciones de las partidas de costos respecto del sistema de precios de cada país. La teoría ortodoxa no permite que se siga un procedimiento tan sencillo. Primero hay que usar los datos para calcular la producción por obrero manual y después se ha de com-

Economics Journal, vol. 39, p. 195; traducido con el título "Crítica de la teoría clásica del comercio internacional" en *El Trimestre Económico*; vol. XII, n. 1. México, 1945, p. 108.

parar el resultado con las cifras de salarios en los diversos países. Entonces se ve que en muchos casos la tabla comparativa de costos obtenida puede conducir a error, pues difieren de un país a otro partidas de costo distintas de los salarios. Entonces se incluyen estas diferencias como "modificaciones". En otras palabras, se estudia primero la partida de salarios por sí sola, en una forma algo artificial, a saber, comparando la producción diaria del trabajo con el salario, dejando para ulterior consideración las otras partidas del costo. En realidad, a menudo no se consideran en absoluto. Incluso en el análisis de Taussig son huéspedes sin importancia a quienes se invita a venir más tarde, sin tener mucho derecho a estar presentes.[7]

Otro punto comprendido bajo el epígrafe general de engorroso, y que también desarrolla Ohlin, es que la teoría ortodoxa es un instrumento de trabajo poco manejable, y aun peligroso, cuando se consideran más de dos mercancías o dos países. Cuando se aplica a tales situaciones complejas el análisis llega a ser realmente muy complicado. La doctrina de los costos comparativos, en su forma "sencilla", es incapaz de determinar siquiera qué mercancías se exportarán. Para resolver este problema es preciso echar mano al mismo tiempo de la demanda internacional; pues con la misma tabla de costos comparativos se exportarán diferentes mercancías, según que se suponga que varían las demandas internacionales. El peligro surge del hecho de que mientras las situaciones más reales son complejas, implicando varios países y numerosas mercancías, y mientras los puntos principales del razonamiento ortodoxo se aplican específicamente a sólo dos países y dos mercancías, sin embargo, a menudo se aplican al análisis de problemas concretos sin calificaciones ni temor a las conclusiones de este razonamiento de dos variables.

Quizá pueda obtenerse la prueba más convincente de lo poco manejable de la teoría clásica como instrumento de explicación, de un intento de redactar una exposición clara de los principios que gobiernan el comercio internacional. Supóngase que se hiciera tal intento. Se tendría que empezar por formular la doctrina de los costos comparativos, pasar luego a introducir la demanda recíproca, y entonces, para llegar a acercarse a la realidad, añadir una serie de calificaciones para incluir los problemas que plantea la existencia de grupos no competidores, del costo del capital, la variabilidad de costos, y, por último, el hecho de que el comercio internacional es multilateral tanto en lo que concierne a los países como a las mercancías. Es evidente la imposibilidad total de resumir en una exposición sencilla los resultados de la teoría ortodoxa del comercio internacional, aun con un grado ligeramente aproximado de realismo. Su evidente engorrosidad, junto con las dificultades implícitas en los supuestos del método clásico,

[7] Ohlin, *op. cit.*, p. 582. En el original las dos últimas frases se encuentran en una nota.

bien podrían inducirnos a estar de acuerdo con un economista inglés en que "parece mejor seguir el procedimiento del economista sueco, profesor Ohlin, y basar nuestra teoría desde luego en los conceptos modernos del valor".[8]

Ahora podemos pasar a estudiar este análisis más moderno.

Obras de consulta

Ohlin, Bertil, *Interregional and International Trade* (Harvard University Press, Cambridge, 1933), apéndice III.

Mason, Edward S., "The Doctrine of Comparative Cost", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 41 (1926), p. 63.

Williams, John H., "Crítica de la teoría del comercio internacional", *El Trimestre Económico*, vol. XII, n. I, México, 1945, pp. 108-129.

Angell, James W., *The Theory of International Prices*, cap. XIV.

Bagehot, Walter, *The Postulates of Political Economy* (Putnam, Londres, 1885).

[8] Barret Whale, *El Comercio Internacional*, Fondo de Cultura Económica, México, 1938, p. 107.

CAPÍTULO V

EL COMERCIO INTERNACIONAL Y LA TEORÍA DEL EQUILIBRIO

Antes de formular una teoría más moderna del comercio internacional, conviene que nos detengamos por un momento y reconsideremos la naturaleza de los problemas que exigen explicación. La teoría clásica fue un intento de responder a dos preguntas: primera, la de cómo se explican la especialización y el comercio internacionales —¿por qué algunas mercancías objeto de comercio internacional se producen en determinados países y otras en otros?; segunda, ¿qué es exactamente lo que gobierna los términos en que tiene lugar tal cambio internacional de mercancías, o, en otras palabras ¿cuáles son las fuerzas que determinan los precios internacionales? Si se rechaza la solución clásica debido a que sus supuestos no son capaces de una modificación adecuada, o a que su método es innecesariamente engorroso y poco real, se deberá realizar un nuevo ataque contra estos mismos problemas.

El rechazar la teoría antigua impone a todo nuevo análisis desde el principio mismo un requisito: a saber, el de hacer frente a las críticas en que se basaba la actitud hacia la antigua teoría. Dicho en términos positivos, esto quiere decir que lo que se exige es una teoría del comercio internacional basada en una teoría del valor moderna en su totalidad (en vez de la descartada teoría-trabajo del valor), y que sea directa y realista en vez de indirecta e irreal. El análisis que presenta el economista sueco Bertil Ohlin parece cumplir en gran parte estas condiciones.[1] Su razonamiento es esencialmente una explicación de la teoría del valor que hoy se acepta de manera general, la teoría del equilibrio general (o de la interdependencia mutua). Esta teoría, tal como la desarrollan Walras, Pareto y Cassel, ha servido en primer lugar como explicación de relaciones de valor en un solo mercado. Sin alterar estos principios, Ohlin ha ampliado su aplicación de modo que sirva al caso de mercados numerosos pero interrelacionados. Esta es precisamente la situación que plantea el comercio entre naciones, o, para el caso, el comercio entre diferentes regiones dentro de un mismo país.[2]

[1] *Interregional and International Trade*, Cambridge, 1933. Gottfried von Haberler (*El Comercio Internacional*, Barcelona, 1936) también estudia la teoría del comercio internacional siguiendo un método moderno. Su análisis se desarrolla asimismo sobre la base de la teoría del equilibrio general. Difiere de Ohlin en que está expuesto en términos de "costos de sustitución" y en que es menos completo. He preferido seguir a Ohlin, sobre todo debido a que es más completo.

[2] Seguiremos a Ohlin principiando por el estudio del comercio interregional

Ahora bien, aunque este método es superior al clásico en que inicia, y lleva hasta sus conclusiones lógicas, principios de la teoría del valor que, en todo o en parte, son aceptados aun por escritores neoclásicos, de aquí no se sigue que sea más sencillo o más fácil de comprender. La teoría del valor en que descansa es mucho más compleja que la sencilla doctrina del valor-trabajo —no es compleja, sin embargo, debido a algún defecto interno, sino más bien porque los hechos que busca son complicados de por sí. Aunque complicado, este nuevo método proporciona un sistema mucho más adecuado que el clásico para manejar estos problemas, pues éste es inadecuado sobre todo porque sus bases son demasiado sencillas. Además, la complejidad no implica necesariamente engorro o alejamiento de la realidad; en verdad, la teoría moderna hace posible un estudio de los problemas económicos internacionales francamente más flexible y realista que la antigua.

Ohlin inicia su análisis examinando ciertas características del comercio internacional que parecen ofrecer un punto de partida lógico. La primera de ellas es la similitud evidente de la especialización individual o división del trabajo, y de la especialización interregional en la producción. Estas dos clases de especialización son fenómenos relacionados. Ahora bien, la especialización individual descansa, por lo menos en parte, en diferencias de habilidad personal. La experiencia ha demostrado que, en términos de producción total, a los individuos les conviene especializarse de acuerdo con sus aptitudes. Algunos individuos son mejores directores de empresas que otros, algunos mejores artesanos y otros mejores mecánicos o maestros. Si se dedican a las ocupaciones para las que están bien dotados, tanto el dividendo social como los ingresos individuales alcanzarán un máximo. Así, también, las regiones geográficas difieren en su equipo de factores productivos. Algunas están abundantemente equipadas de tierra fértil, otras de minas y bosques, mientras que algunas están bien abastecidas de capital y trabajo. Del mismo modo también, convendrá a cada región en particular y a todas en general, al igual que los individuos, especializarse en la producción, dedicando cada una sus energías a la obtención de aquellas mercancías para las que resulta más adecuada su provisión de factores.

De la misma importancia que las variaciones internacionales de equipo de factores productivos, como hecho económico básico, se encuentra otro dato fundamental: la causa directa del comercio interregional de mercancías se encuentra en las diferencias de precios. En otras palabras, el comercio interregional (o internacional) es un fenómeno de precio.

y pasando luego a ese tipo especial de comercio interregional que se llama internacional. Este método permite matar dos pájaros de un tiro y tiene la ventaja de estudiar el comercio internacional como un caso particular de lo general.

Estas dos observaciones sugieren una pregunta obvia: ¿qué relación existe entre ellas, si es que existe alguna? ¿Existe alguna relación entre las variaciones interregionales de equipo de factores productivos y las diferencias interregionales de costos y precios? La respuesta a esta pregunta debería aclarar los problemas fundamentales del comercio internacional: la explicación de la especialización internacional y la determinación de los precios internacionales. En cualquier caso, el método es nuevo y natural; será interesante seguirlo.

Para reducir nuestro problema y circunscribirlo a límites manejables es preciso establecer ciertos supuestos. Esto es esencial para toda investigación científica de fenómenos complicados; sólo se puede progresar aplicando el análisis primero a condiciones simplificadas. La objeción que se hacía a la teoría clásica no era la de que empleaba un método de progreso gradual, paso a paso, sino más bien la de que tomaba como punto de partida una teoría del valor desechada e introducía después calificaciones que eran inadecuadas para remediar este defecto. Se espera que el nuevo método, si bien adopta un proceso de simplificación similar, evitará estos errores.

Empezamos con las dos observaciones que acabamos de señalar: *1)* las regiones difieren en cuanto a su equipo de factores productivos; *2)* la causa directa o inmediata del comercio interregional es el hecho de que los precios de las mercancías varían de una región a otra. La simplificación necesaria se establece por los siguientes supuestos:

1) Se considerará que los factores de la producción son perfectamente móviles dentro de las regiones pero que carecen de movilidad entre ellas. (Puede observarse aquí que, de hecho, los recursos naturales son siempre inmóviles en la realidad. Si los demás factores pudieran moverse con entera libertad de una región a otra y dentro de la misma región, entonces, como tendrían un acceso ilimitado a los mejores recursos naturales, los menos productivos de entre éstos quedarían abandonados y se obtendría la mayor producción posible. Las diversas industrias se localizarían en los emplazamientos de los mejores recursos naturales; los niveles de vida serían iguales en todas partes del mundo.)

2) Se pasan por alto, por el momento, todas las restricciones al movimiento de mercancías; esto incluye los gastos de transporte y los aranceles.

3) Sólo se considerarán las transacciones en mercancías; en equilibrio, las exportaciones serán de un valor exactamente igual al de las importaciones.

4) Se supondrá que los factores de la producción son perfectamente divisibles; este supuesto aplaza el estudio de la producción en gran escala.

5) Se hará caso omiso de las diferencias de los factores en las diversas regiones.

6) Sólo se considerarán dos regiones.

7) Se supondrá que cada región posee papel moneda independiente de toda influencia extraña.

8) Se supone que no actúan las fuerzas que causan movimientos cíclicos en la actividad económica, y que todos los disturbios del equilibrio tienden a corregirse por sí mismos.

Se observará que los supuestos *1), 2), 3), 6)* y *8)* se encuentran también en la teoría clásica. Las simplificaciones restantes difieren de los supuestos clásicos, sobre todo la *7)*, que se refiere a un régimen de papel moneda en vez del supuesto más limitado de una moneda constituída sólo por oro. Brillan por su ausencia los supuestos clásicos respecto a costos-trabajo, condiciones de costos constantes y dos mercancías en vez de muchas.

Examinaremos ahora las fuerzas que gobiernan el comercio interregional en estas condiciones simplificadas. Sería a todas luces imposible para una región *(A)* producir todas las mercancías más barato que otra *(B)*. Supóngase que A tuviera realmente menores costos nominales en todas las mercancías; en tal caso, éstas se moverían sólo en una dirección, de A hacia *B*. Como los residentes en *B* no tendrían medio de adquirir letras de cambio sobre A para compensar las letras de éste sobre *B*, harían subir el tipo de cambio (el precio de la moneda A en términos de la *B*). Un alza en el tipo de cambio haría subir los precios de todas las mercancías de A en comparación con los precios en *B*. Ese proceso continuará hasta que algunos de los precios de A fueran más altos que los de *B*, y entonces *B* empezaría a exportar esos productos. Se alcanzaría el equilibrio cuando el tipo de cambio fuese tal que las exportaciones de *B* bastaran exactamente para pagar sus importaciones.

El resultado sólo podría ser diferente en el supuesto de que en condiciones de aislamiento, antes de iniciarse el comercio, fueran idénticos en A y *B* los precios relativos de mercancías.[3] No podría haber comercio si los precios relativos fueran idénticos, pues *ex hypothesi* ninguna región tendría ninguna ventaja de precio. Se puede aclarar este punto mediante un ejemplo. Supóngase que tanto en A como en *B* el costo nominal de producir seda es tres veces mayor y el de producir rayón dos veces mayor, que el de producir algodón. En tal caso, los precios relativos de estas mercancías son idénticos en las dos regiones —se ajustan a la proporción 3 : 2 : 1—. Cualquier tipo de

[3] Evidentemente, es necesario emplear la palabra "relativo", pues en aislamiento (es decir, sin comercio y por tanto sin tipo de cambio) cada región tiene un sistema de precios enteramente independiente. No existe ningún procedimiento para expresar directamente un grupo tal de precios en términos de la moneda de la otra región hasta que se ha establecido un tipo de cambio.

cambio que permitiese a alguna de las dos regiones (por ejemplo, A) comprar más barata cualquiera de estas mercancías en la otra región (B) que en su interior, permitiría comprar a menor precio *todas* las mercancías, en igual grado. Por tanto, A importaría las tres. Pero al no tener medio de pagarlas, se elevaría el tipo de cambio hasta un punto en que las importaciones fueran tan costosas como las mercancías producidas en su interior, momento en el cual cesaría el comercio. Aparece ahora una condición previa al establecimiento del comercio interregional: han de diferir en las dos regiones aisladas los precios relativos.

Esta conclusión plantea naturalmente un nuevo problema: ¿en qué circunstancias diferirán en la realidad los precios relativos de las mercancías? Es aquí donde el análisis entronca con la teoría del valor basada en el equilibrio general. Será bueno que antes de considerar las condiciones en que existirán diferencias interregionales en los precios relativos de las mercancías, dediquemos algún espacio a esta teoría del valor, pues proporciona el punto de partida de todo razonamiento ulterior, y constituye parte integrante de este razonamiento.

Hay un párrafo de Ohlin que sirve admirablemente como introducción a este tópico:

> El punto de partida de esa investigación [sobre las circunstancias en que diferirán los precios relativos de las mercancías] es el hecho de que todos los precios, tanto de las mercancías como de los agentes industriales, están determinados, en cada región y en cualquier momento, por la demanda de mercancías y la posibilidad de producirlas. Tras la primera se encuentran dos circunstancias que deben considerarse como datos conocidos en el problema de la formación del precio: *1)* las necesidades y deseos de los consumidores, y *2)* las condiciones de propiedad de los factores de la producción, que afectan a los ingresos individuales y, por tanto, a la demanda. La oferta de mercancías, por otro lado, depende en última instancia de *3)* la oferta de factores de la producción, y *4)* las condiciones físicas o materiales de la producción... que son las mismas en todos lados.[4]

La demanda de mercancías acabadas depende de tres factores, de los que se conocen por lo menos tres elementos: *1)* necesidades y

[4] Ohlin, *op. cit.*, p. 14. Al parecer Ohlin entiende por "condiciones físicas de la producción" sólo aquellas que son más generales, tales como las leyes fundamentales de la mecánica, la estructura atómica y otras parecidas, pues éstas son las únicas condiciones físicas de las que puede decirse que "son las mismas en todos lados". Estas condiciones físicas idénticas, tomadas conjuntamente con los precios de los factores de la producción, que difieren de una región a otra, determinan la técnica de producción que se sigue en cualquier territorio.

Por "condiciones de propiedad de los factores de la producción", Ohlin entiende el grado de concentración de riqueza. Una distribución más uniforme de la riqueza haría subir los ingresos de las clases más pobres con efectos importantes sobre la demanda de mercancías.

deseos de los consumidores, 2) ingresos de los consumidores, que a su vez dependen de las condiciones de propiedad de los agentes productivos [5] y de los precios de éstos, 3) los precios de todas las mercancías. Ahora bien, como en una situación de equilibrio la oferta de cada mercancía es igual a la demanda de ella, mientras su precio es exactamente suficiente para cubrir sus costos de producción, el siguiente paso de este análisis es explicar este costo de producir artículos acabados. Sin duda, el costo unitario de producir cada mercancía será la suma de una serie de productos (iguales en número a los agentes precisados), tal como la siguiente; el precio de cada agente productivo necesario para la manufactura de una simple unidad de mercancía, multiplicado por la cantidad que se precisa de cada uno de tales agentes. Además, la cantidad de cada agente industrial necesario para producir una unidad de una sola mercancía está en función de (es decir, depende de) los precios de todos estos agentes. En otras palabras, los precios de los factores determinan en qué proporciones se combinan los factores productivos.

La cadena de relaciones retrocede un paso más; ahora hemos de explicar los precios de los agentes de la producción. La reflexión enseña que estos precios están fijados por la interacción de la oferta de los factores productivos y demanda de mercancías acabadas, mientras la demanda industrial total de cualquier agente es la suma de las cantidades requeridas en todas las industrias. La cantidad necesaria para una industria es el producto del número de unidades de mercancías acabadas producidas y la cantidad de este agente utilizada para producir una unidad, mientras el número de unidades de mercancías acabadas producidas depende de la demanda de tales mercancías. Pero la demanda de bienes de consumo depende en parte de los ingresos, que a su vez son altos o bajos, según los precios pagados por los factores de la producción. Del mismo modo, la oferta de estos factores varía junto con los precios obtenibles por sus servicios, igual que la cantidad de cualquier agente necesario para producir una sola unidad de cualquier artículo.

Vemos, pues, que los precios de las mercancías, los de los agentes productivos, los ingresos de los consumidores, la demanda de artículos acabados y la demanda y la oferta de los agentes de la producción, constituyen un grupo complejo de fuerzas estrechamente relacionadas entre sí y que influyen unas sobre otras, y, tomadas en su conjunto, se determinan mutuamente. No puede atribuirse prioridad causal a un solo elemento de la situación; cada uno ejerce su influencia en forma simultánea con todos los demás. Esta explicación de los precios se ha denominado acertadamente "determinación

[5] Para evitar una repetición molesta de las mismas palabras, usaremos los términos "agentes de producción", "agentes productivos", "factores de la producción" y "factores productivos" como sinónimos.

mutua", o bien teoría del equilibrio general. Si además de los elementos que se suponen dados (las necesidades y deseos de los consumidores y las condiciones de propiedad de los factores), se conoce la oferta de factores productivos, se puede formular matemáticamente una solución determinada del problema de la formación del precio.[6]

Sin embargo, lo más interesante de la teoría no está en su posibilidad matemática, sino más bien en el hecho de que, arrancando de una situación de precios establecida y conocida, pueden investigarse sin dificultad, hasta llegar a sus consecuencias más remotas, los efectos de un cambio en cualquier elemento, puesto que conocemos todo el sistema de relaciones de precios. Por lo general, lo que nos interesa saber no es tanto los factores determinantes exactos de una situación total presente, sino cuáles serán las consecuencias cuando se produzca un cambio en algún punto. La teoría general del equilibrio proporciona un magnífico instrumento de análisis para alcanzar esta finalidad.

Quizá una analogía sirva para poner más claro el significado de determinación mutua y equilibrio general. Por ejemplo, el sistema solar es, al igual del sistema de precios, de equilibrio mutuamente determinado; en él todo depende de todo lo demás. La posición y el movimiento de cualquier planeta depende de la posición y movimiento simultáneos del sol y de todos los demás planetas. El movimiento de ese planeta no puede determinarse hasta conocer todos los elementos de esta situación compleja, y todos estos elementos dependen unos de otros. Marshall dió una analogía más sencilla: una vasija llena de balines de acero, donde la posición de cada uno está determinada por la de todos los demás, y *viceversa*.

Podemos ahora plantear nuestro problema: ¿cuándo se dan las condiciones necesarias para el establecimiento del comercio interregional? Como vimos, ésta se convierte en otra pregunta: ¿en qué circunstancias serán diferentes, en regiones geográficas aisladas, los precios relativos de las mercancías? No cabe duda de que si en ambas regiones se dispone de las mismas proporciones de factores productivos y son idénticas las circunstancias que determinan la demanda de mercancías, los precios relativos de todas las mercancías serán iguales. Del mismo modo, si hay una diferencia en la oferta de factores compensada exactamente por una diferencia de las condiciones de la demanda, se obtendrá el mismo resultado. Estas dos afirmaciones equivalen a decir que si la escasez relativa de los factores es la misma, no pueden diferir sus precios relativos ni, por lo tanto, los de las mercancías (puesto que éstos se derivan de los precios de los factores). Pero si existen diferencias interregionales en el equipo de factores no neutralizadas exactamente por diferencias de la demanda,

[6] Ohlin, Apéndice I, hace una exposición clara y excelente de esta solución matemática.

surgirán diferencias relativas en los precios de los factores. En consecuencia, en ambas regiones serán distintas las combinaciones de los factores, como también lo serán las escalas de los precios relativos de las mercancías.[7]

Así, por ejemplo, en las regiones con abundancia de tierras pero con poco capital y trabajo, la tierra es barata y los demás factores relativamente caros. Por consiguiente, los productos que exijan cantidades bastante grandes de tierra y sólo pequeñas de otros factores, tales como lana, trigo o carne, serán, en tales regiones, comparativamente baratos (como, por ejemplo, Argentina, Australia, el oeste de los Estados Unidos). En cambio, en los distritos industriales donde hay muchos obreros, capital abundante y tierra escasa, los dos primeros factores son baratos, el último caro; las manufacturas se especializarán en aquellos productos que exigen grandes cantidades de los factores baratos y pequeñas de los caros. Allí, los productos manufacturados serán baratos en comparación con las regiones en que hay grandes extensiones de tierra, y los productos agrícolas caros (por ejemplo, Inglaterra, Alemania, Bélgica y el este de los Estados Unidos).

Si existen tales diferencias en el equipo de factores productivos, los precios de las mercancías variarán entre una región y otra; se presenta la base del comercio interregional.[8] Una vez fijado un tipo de cambio concreto, empezará el comercio, especializándose cada región en las mercancías que puede producir más barato. En el ejemplo que se da sobresalen de una manera especial las diferencias *absolutas* de factores, porque es probable que, en general, esas variaciones sean más importantes, para producir diferencias *relativas* de factores, que las diferencias en las condiciones de la demanda. Así, pues, hablando en términos generales, puede deducirse que la causa fundamental del comercio interregional son las diferencias en la provisión de factores

[7] Podría coexistir una divergencia de precios relativos de factores y una igualdad de precios relativos de mercancías, pero sólo en el supuesto de que los factores se usaran en las mismas proporciones en todas las industrias de ambas regiones. Si, debido (por ejemplo) a necesidad física, los factores se usaran siempre en la misma combinación, entonces los precios de las mercancías de las dos regiones tendrían escalas relativas idénticas, por muy diferentes que fueran los precios relativos de los factores. Esto se debe al hecho sencillo de que multiplicadores iguales son siempre multiplicadores iguales.

Más aún, si los precios relativos de los agentes de la producción en A y B fueran diferentes, este hecho bastaría por sí solo para que los productores de las dos regiones los combinaran de diferente manera.

[8] Desde luego, a menos que las diferencias de oferta de factores estén exactamente compensadas por diferencias de demanda. Pero, como ha dicho Ohlin (p. 16), "No hay razón para que la demanda de una región ralamente poblada no se dirija principalmente sobre las mercancías que exigen mucha tierra y poco trabajo, por ejemplo, el trigo, impidiendo así que la renta sea menor, con relación a los salarios, que en una región muy poblada, donde la tierra es forzosamente escasa, ya que la gente no puede, después de todo, pasarse sin alimentos".

productivos, siempre y cuando recordemos que tales diferencias son *relativas* a la demanda.

Así, pues, una vez dada la base necesaria para el comercio interregional por las diferencias regionales de oferta de factores productivos, falta descubrir qué principios gobiernan la verdadera naturaleza y las relaciones de ese intercambio, pues la diversidad de circunstancias en la oferta de factores sólo garantiza que algunas mercancías serán relativamente más baratas en cada una de las dos regiones; es insuficiente por sí misma para determinar qué mercancías serán objeto de comercio. Para saber esto es esencial que los compradores de cada región puedan comparar los precios de mercancías producidas en el interior y en el extranjero. Sin embargo, las comparaciones directas de precios exigen una de dos cosas: *1*) el uso de una moneda común, o *2*) la expresión de dos monedas en términos una de la otra a través de un tipo de cambio.

Si ambas regiones tienen la misma moneda, el establecimiento de relaciones comerciales pone en contacto directo la demanda de cada una con el sistema de precios de la otra. A la demanda interior de productos de los factores relativamente baratos se suma una demanda "extranjera", mientras la demanda nacional de los productos de los factores más costosos se dirige hacia las importaciones. Como secuencia del impacto de estas demandas recíprocas sobre cada uno de los dos sistemas de precios, se alterarán las escalas, establecidas en aislamiento, de precios de factores y, por tanto, de mercancías, alcanzándose eventualmente el equilibrio cuando se mueva en ambos sentidos un valor igual de mercancías.[9]

Considérese ahora el problema más amplio del comercio de mercancías cuando cada región posee un papel moneda independiente. La modificación de esta sola circunstancia no afecta el resultado total, sino sólo el proceso mediante el cual se alcanza. La necesidad de expresar la moneda de una región en términos de la de otra introduce una nueva variable, el tipo de cambio, que constituye un intermediario a través del cual las demandas recíprocas actúan sobre los precios de ambas regiones.

[9] Puede advertirse que el supuesto de una moneda común era básico en nuestro estudio de la doctrina de los costos comparativos. Se suponía que el ajuste a los cambios de las demandas recíprocas tenía lugar por funcionamiento del mecanismo que relaciona los movimientos de precios con los de metálico, que, para mayor claridad, puede suponerse aplicable a esta discusión. Sin embargo, hay entre los dos casos una diferencia esencial. Según la doctrina de los costos comparativos, los desplazamientos de las demandas recíprocas no producen ningún efecto sobre las escalas básicas de costos de trabajo, sino que se limitan a alterar los tipos de salarios de una manera uniforme, y a través de éstos los precios y la relación de intercambio. Por otro lado, el análisis que se hace en este capítulo pone de manifiesto la interdependencia que existe entre las demandas recíprocas y las condiciones básicas de cada región. Los cambios en las demandas recíprocas ocasionan cambios en los precios relativos de los factores y, por tanto, en sus costos relativos. Cf. Ohlin, p. 23 n.

Investiguemos la naturaleza de las relaciones entre el tipo de cambio, los precios de los factores y las mercancías y las demandas recíprocas. Supóngase que en cada una de las dos regiones, *A* y *B*, hay cinco factores de la producción: *a, b, c, d* y *e*. La unidad monetaria de *A* es la libra esterlina y la de *B* el dólar. Cuando ambas regiones están aisladas, un dólar comprará en *B* una determinada cantidad de cada uno de estos factores. Si las regiones están desigualmente dotadas de factores productivos, será distinto, en *A*, el precio de la *misma cantidad* de cada uno de los cinco factores; en otras palabras, no serán iguales los precios *relativos* de los factores. Puede representarse esta situación con la segunda y tercera columnas de la tabla adjunta, donde el precio de *B* es $ 1 para una determinada cantidad de cada factor, mientras que el precio en *A* de las *mismas* cantidades es diferente para cada factor. Mientras los precios relativos de *A* sean los dados en la columna 3, el factor *a* será siempre —cualquiera que sea el tipo de cambio— el más barato de los factores de *A*, y *a, b, c* y *d* serán siempre baratos con relación al factor *e*. Pero lo que importa para el comercio no es la baratura relativa de los factores, sino la absoluta en términos de una unidad monetaria común. Ahora bien, calculados en la moneda de *B*, el que unos factores de *A* sean más baratos que los correspondientes de *B*, depende del tipo de cambio que se establezca. Una ojeada a las dos últimas columnas de la tabla lo pone de manifiesto. A un tipo de cambio de £ 1 = $ 2, serán más baratos en *A* que en *B* los factores *a, b* y *c*, y más caros *d* y *e* (medidos en dólares), mientras que al tipo de £ 1 = $ 3 sólo son más baratos en *A* los factores *a* y *b*; entonces son más baratos en *B* los factores *c, d* y *e*. Con un tipo de cambio de $ 2, *A* se especializará en producir mercancías que exijan grandes cantidades de factores *a, b* y *c*, pero con un tipo de $ 3 se concentrará en aquellas que exigen grandes cantidades de *a* y *b* solamente; para *B* será verdad lo contrario. Estos "factores de la producción baratos" constituirán las exportaciones de cada región.

Precios de los factores y el tipo de cambio

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Factores	Precio en B en $	Precio en A en £	Precio en A en $ (£1 = $2)	Precio en B en $ (£1 = $3)
a	1	.2	0.40	0.60
b	1	.3	0.60	0.90
c	1	.4	0.80	1.20
d	1	.6	1.20	1.80
e	1	.8	1.60	2.40

Esto en cuanto al tipo de cambio. Según sea su nivel, así serán más baratos en cada una de las dos regiones los diferentes factores y mercancías. Es importante comprender, sin embargo, que el tipo de cambio no desempeña una función independiente; no es en ningún sentido un determinante último de precios y comercio interregionales. Más bien es verdad lo contrario. El tipo de cambio sólo es un intermediario, determinado por una fuerza más básica, a saber, el estado de las demandas recíprocas. Ha de ser tal que, dadas las condiciones de oferta de factores, de demanda interior y de demanda de cada región de productos extranjeros, el valor de las exportaciones sea igual al de las importaciones.

Supongamos, por ejemplo, que en el caso que hemos expuesto se establece un tipo de cambio de $ 2 por £ 1. Podría suceder que a este tipo de cambio los artículos de *A* producidos con factores baratos fuesen tan numerosos y su precio para los compradores en *B* tan bajo, que la compra de éstos resultara muy amplia, ocurriendo lo contrario a las compras de productos de *B* por parte de compradores en A. La demanda de *B* de moneda de A, la cual necesita para comprar los artículos que desea importar, excedería a la oferta de divisas provocada por las exportaciones. Se elevaría el tipo de cambio (el precio de las libras esterlinas en términos de dólares) hasta alcanzar un nivel en que las demandas de *B* de productos de *A* estuviesen compensadas por las de A de mercancía de *B*, esto es, a un nivel en que las importaciones fuesen iguales a las exportaciones.

Si ahora dirigimos nuestra mirada sobre el camino que hemos recorrido, se pone de manifiesto que no hemos hecho otra cosa que ampliar el análisis de equilibrio general para incluir dos regiones distintas que comercian entre sí. Cuando se encuentra aislado, cada sistema económico se mantiene en equilibrio mediante una compleja serie de relaciones de oferta y demanda. Existiendo diferencias interregionales en la provisión de factores (no compensadas exactamente por diferencias en las condiciones de demanda), serán distintos los precios relativos de los factores. En cada región serán relativamente bajos los precios de aquellas mercancías en cuya producción intervienen grandes cantidades de los factores más baratos. Establecido determinado tipo de cambio, que hace posible la comparación directa de los precios en ambas regiones, la demanda de cada región se pone en contacto con los precios de las mercancías y de los factores de la otra región. Una parte de la demanda de cada una se transfiere de artículos de producción nacional a mercancías extranjeras, produciendo con ello cambios en ambas estructuras de precios, que a su vez reaccionan sobre las demandas recíprocas. El tipo de cambio se mueve hacia arriba o hacia abajo según lo exija el establecimiento del equilibrio de las relaciones comerciales de las dos regiones, una condición que se llena cuando se compran mutuamente un valor equivalente

de mercancías. En este estado final de equilibrio ninguno de los elementos componentes del conjunto puede considerarse como causa primordial que determine todos los demás elementos. También aquí nos encontramos con una situación que sólo puede describirse como de interdependencia mutua, donde los precios de los factores y de las mercancías, el tipo de cambio y las compras por cada región de las mercancías de la otra se determinan mutuamente.

Ahora podemos indicar un efecto importante del establecimiento del comercio interregional, así como algunas de las consecuencias que resultan de él. Mientras una región se encuentra aislada su demanda es la única que existe, y sólo pesa sobre los factores de producción nacionales. Además, estos factores no se enfrentan sino con las demandas nacionales. Sin embargo, una vez establecido el comercio, termina el aislamiento comercial y se produce un cambio fundamental en las relaciones de oferta y demanda: la demanda de cada región se pone en contacto con los factores productivos de todas las demás regiones. Una consecuencia de ello es que la escasez relativa de factores será diferente de lo que sería en aislamiento, problema éste que se examinará con mayor detenimiento en el capítulo próximo. Además de ello, crece, en consecuencia, la complejidad de la explicación del comercio interregional, pues no puede decirse que el comercio esté regido por la oferta de factores productivos, ni siquiera por su escasez relativa en cada región (tal y como se producen por la mera oferta relativa de factores en comparación con las demandas regionales). También debe tenerse en cuenta la demanda recíproca, la demanda por cada región de mercancías de las otras. Como en una región determinada la demanda de una sola mercancía depende de los precios de todas las demás y éstos, a su vez, de los precios de los factores, lo mismo ha de ser verdad de la demanda recíproca; está influída por los precios de mercancías y factores en todas las regiones. Así, el sistema de precios (todas las fuerzas que determinan los precios) de una región determinada está ligado con el sistema de precios en todas las otras regiones. Así, pues, a fin de cuentas, se debe decir que el comercio interregional está determinado por todas las fuerzas que afectan a los precios en todas y cada una de las áreas entre las que hay comercio.

Sin embargo, un análisis tan completo no es sólo difícil de captar, sino demasiado poco manejable para poderlo emplear en todos los casos como procedimiento explicatorio. Si cada vez que se quisiera explicar algún fenómeno de comercio interregional hubiera que empezar por plantear en toda su complejidad el conjunto de la estructura teórica del equilibrio general, las explicaciones serían pocas, si es que se pudiera reunir un auditorio con paciencia suficiente para escucharlas. Por consiguiente, si bien es una verdad muy grande que en economía, como ha dicho Ohlin, "todo depende de todo lo

demás", también es posible —si se comprende bien este punto esencial— solucionar problemas de una manera simplificada, haciendo hincapié en sus aspectos más importantes. Aunque teóricamente estas respuestas no son nunca completas, pueden bastar para los fines inmediatos que se persiguen. Así, pues, recordando que los sistemas de precios de todas las regiones que comercian están relacionados unos con otros por demandas recíprocas, cabe decir que el comercio interregional se puede explicar en términos de ciertos principios esenciales; primero, las diferencias de escasez relativa de los factores de la producción hacen surgir escalas dispares de precios relativos de mercancías; segundo, esas diferencias relativas de precios se traducen en diferencias absolutas tan pronto como se establece un tipo de cambio. Entonces se hace patente en qué mercancías se especializará cada región. Tercero, el nivel del tipo de cambio y el valor del comercio interregional de mercancías están determinados por la demanda recíproca.

Si damos por sentado el papel que representan el tipo de cambio y la demanda recíproca, podemos simplificar aún más y decir que la condición primaria del comercio interregional es la existencia de diferencias regionales de oferta de factores productivos. Así, pues, desde un punto de vista amplio la diversidad de equipo de factores productivos puede considerarse como la causa fundamental del comercio interregional y la especialización. Debido a causas geográficas o históricas, una región puede estar ampliamente dotada de ciertos factores y tener sólo pocos de otros; otra región puede poseer los mismos factores productivos, pero en proporciones diferentes. La abundancia relativa significará (si no está contrarrestada por una diferencia exactamente compensadora en las condiciones de la demanda) baratura relativa no sólo del factor abundante, sino de las mercancías en cuya producción pueden emplearse con eficiencia grandes cantidades del factor barato. Una vez establecido un tipo de cambio, cada región se especializará en la producción de aquellos bienes para los que sea especialmente apropiado su equipo de factores, y cambiará esos bienes por los productos favorecidos de la otra región. El hecho básico es la abundancia o escasez y, si recordamos las condiciones calificadoras, se pueden sustituir los términos "baratura" y "carestía" por esos otros.

Ohlin expone con claridad esta versión resumida de su teoría con el siguiente ejemplo:

Australia cambia lana y trigo por manufacturas, porque los primeros exigen mucha tierra de calidades que se encuentran en grandes cantidades en esa región, mientras que las manufacturas exigen grandes cantidades de trabajo y ciertas dotes naturales, como minas de carbón y hierro, de las que en Australia hay pocas. Así, se cambian ciertas calidades de tierra por trabajo y otras calidades de tierra. Para hablar con propiedad diremos que Australia exportará bienes que contengan mucha tierra, no porque ésta sea abundante,

sino porque será más barata que en otras regiones una vez iniciado el comercio. Pero es evidente que esto viene a ser casi lo mismo: las circunstancias sólo podrían ser diferentes si las condiciones de la demanda fueran tan peculiares que la tierra, a pesar de la abundancia de su oferta, no fuera más barata que en regiones con una oferta escasa. En ausencia de condiciones de demanda tan extraordinarias, podemos decir que el comercio implica un cambio de factores de oferta abundante por factores de oferta escasa.[10]

Otros ejemplos pueden servir para puntualizar la teoría, así como para poner de manifiesto su aplicabilidad a los hechos.[11] Así: Maine es una gran región productora de patatas, debido, en gran parte, a que ese estado posee una oferta abundante de tierra de calidad mediana, mientras la población es demasiado rala para una agricultura intensiva o para un gran desarrollo de la industria, aun cuando fueran favorables otras condiciones. Wisconsin, por otro lado, con una población mucho más densa y tierra más fértil, ha llegado a ser un gran productor de leche, mantequilla y queso, mercancías éstas cuya producción exige una cantidad bastante considerable de trabajo.

En el aspecto internacional, Dinamarca ocupa una posición similar a la de Wisconsin en Estados Unidos. Con pocos recursos naturales aparte de la tierra, pero con una población relativamente grande para su extensión, ha llegado a ser el principal productor europeo de productos lácteos. Irlanda ocupa también una posición parecida.

Puede citarse la industria petrolera de Oklahoma, Texas, California, México y Persia como ejemplo de especialización regional que descansa casi por entero en una oferta abundante de un solo recurso natural. En otra rama de la producción, la fabricación de alfombras orientales, y por otras razones, Persia ha llegado a ser un exportador importante. En este campo su ventaja reside en la oferta de lana barata que se obtiene de sus montañas desnudas, así como en la existencia de un número crecido de obreros muy hábiles dedicados a un oficio tradicional y extraordinariamente difícil. (Es interesante advertir que las alfombras de imitación del artículo persa, que se producen en New Jersey, se envían a veces a su mercado americano vía Persia, a fin de darles un eco de autenticidad. Como producto competidor, aunque diferente, su posibilidad de competencia se basa, no en una oferta abundante de trabajo calificado, sino en baratura de capital, así como en trabajo técnico y no calificado.)

Debe también advertirse que, en muchos casos, diferentes países usan distintas combinaciones de factores productivos para producir la misma mercancía, y las dos fuentes de oferta, geográfica y técnicamente distintas, compiten en un mercado neutral o aun en el de uno

[10] *Op. cit.*, p. 30.

[11] Ohlin, pp. 23-29, da una serie de magníficos ejemplos. En casi cualquier geografía económica se encontrarán otros.

de los productores. Así, el trigo canadiense, australiano y americano producido con mucha tierra y poco trabajo, compite en Gran Bretaña con las ofertas locales producidas en condiciones de cultivo intensivo. Esta situación es igual al caso de las alfombras persas y las de imitación, aunque los dos productos no sean en modo alguno idénticos. Los automóviles americanos, producto del empleo de métodos de producción en gran escala, compiten en mercados neutrales con la producción de las plantas menos mecanizadas de Inglaterra, Francia y Alemania.

Podrían citarse casi infinitos ejemplos de la influencia de la abundancia o escasez de factores productivos sobre el curso del comercio interregional. Sin embargo, ésta es una labor que puede dejarse al lector y que le servirá de ejercicio provechoso.

Nota sobre el supuesto de la existencia del patrón oro en la teoría clásica

El análisis clásico del comercio internacional empieza con una situación de costos comparativos que refleja la eficiencia relativa del trabajo, y que da los límites de la relación real de intercambio. La relación efectiva está fijada por la demanda recíproca.

Estos son los elementos principales de la teoría clásica. La introdución de movimientos de oro y de salarios nominales viene más tarde, como un anejo, a fin de proporcionar un mecanismo destinado a explicar los efectos de los cambios en las demandas recíprocas. Según este mecanismo, una variación de las demandas recíprocas modifica las relaciones reales de intercambio *mediante* movimientos de oro y cambios en el nivel de salarios.

Igual podían haber supuesto los autores clásicos la existencia de un régimen de papel moneda. De este modo una relación real de intercambio establecida desde un principio sería entonces compatible con un tipo de cambio determinado, a saber, aquel que produjo la igualdad de las exportaciones e importaciones. Un cambio de las demandas recíprocas, en vez de causar un alza de los salarios nominales en uno de los países y una baja en el otro, conduciría a una alteración del tipo de cambio de tal naturaleza que se conservara la igualdad entre las exportaciones y las importaciones. Esta alza del tipo de cambio no produciría ningún efecto sobre los salarios o los precios de las mercancías *dentro* de los países, pero haría subir el precio del trabajo extranjero y de las importaciones en la moneda del país cuya demanda hubiera aumentado y haría bajar los precios del trabajo extranjero y de las importaciones en el otro país.

Al ser el trabajo el único costo que se tiene en cuenta, y al hacerse caso omiso de los grupos no competidores de trabajo, las varia-

ciones de los tipos de cambio sólo podrían producir cambios verticales y uniformes en precios que paga cada país por las mercancías del otro, exactamente iguales a los estudiados por los autores clásicos en términos de movimientos de oro. El que no se tome en cuenta más costo que el trabajo continuaría impidiendo que el problema del valor y la especialización internacionales se estudien de una manera realista y teóricamente consistente. También seguirá siendo impracticable un estudio de los efectos de cambios en la demanda recíproca (y otros cambios internacionales) sobre las diferentes fuentes de ingresos, y, por tanto, sobre la distribución de la riqueza.

Obras de consulta

Ohlin, Bertil, *Interregional and International Trade*, caps. IV-VI, Apéndices I y II.

Haberler, Gottfried von, *El Comercio Internacional*, caps. XII-XIII.

Angell, James W., *The Theory of International Prices*, cap. XVIII.

Whale, Barrett, *El Comercio Internacional* (Fondo de Cultura Económica, México, 1938), cap. V.

CAPÍTULO VI

ALGUNAS MODIFICACIONES Y CONSECUENCIAS DE LA TEORÍA

Se recordará que el análisis hecho en el capítulo anterior de las causas del comercio interregional empezó llamando la atención sobre la similitud que existe entre las aptitudes de los seres humanos y las diferencias de provisión de factores de las diversas regiones geográficas. Estas características de unidades productoras dispares (el individuo y la región) podrían clasificarse como aptitudes, las de los individuos en formas de diversos grados de ciertas cualidades humanas, las de la región en forma de cantidades variables de factores esencialmente distintos. En ambos casos, la posesión de aptitudes diferentes proporcionó la base de la especialización y el intercambio de mercancías. Los individuos obtenían ingresos mayores si se dedicaban a aquellas ocupaciones para las que la naturaleza les dotó mejor y cambiaban luego su producción por las mercancías de otros productores especializados. Así, también, las regiones se beneficiaban económicamente si producían y comerciaban con otras aquellas mercancías para cuya producción fueran más adecuados su equipo de factores o sus aptitudes.

Economías de la producción en gran escala como base del comercio interregional

Puede ampliarse la comparación haciéndola desde otro punto de vista. Aun cuando la habilidad natural de todos los individuos fuera la misma, les convendría especializarse, pues la dedicación exclusiva a una labor permite adquirir una habilidad mucho mayor y al mismo tiempo evita la pérdida de tiempo que implica el pasar de un trabajo a otro. Así, también, regiones con factores productivos idénticos tendrían, a pesar de ello, razón en especializarse y comerciar, debido a que la producción para un mercado más amplio que el meramente nacional permite organizarse en una escala más económica, es decir, permite que se desarrolle una superioridad adquirida. Si cada región o país estuviera en aislamiento total —una condición a la que se han acercado mucho en los últimos años algunas regiones—, todas las mercancías cuyo costo de producción reducido dependiese de la fabricación en gran escala para un mercado internacional amplio tendrían que producirse localmente en condiciones de costos elevados. Los precios altos de los automóviles en los países europeos se pueden atribuir en gran parte a la necesidad de producir en pequeña escala como consecuencia de barreras aduanales elevadas.

La causa principal de las economías de la producción en gran escala es la falta de divisibilidad de algunos de los factores productivos. Si todos ellos pudieran dividirse en unidades del tamaño que se quisiera, sin mengua de eficiencia, entonces, si bien seguiría habiendo una *proporción* ideal u "óptima" de combinarlos, dependiente de sus precios, la *magnitud* total de cualquier combinación de ese tipo sería indiferente. Expresado de una manera más concreta, esto quiere decir que si se pudieran conseguir máquinas modernas costosas, tales como taladradoras, prensas, transportadores automáticos y segadoras-trilladoras, en miniatura, o más livianas y menos costosas, podría mantenerse el grado actual de especialización intensiva en fábricas pequeñas con un rendimiento que sólo fuera una fracción insignificante del de los enormes establecimientos modernos. (Cuando se trata de mano de obra, sería necesario recurrir a empleo parcial —jornadas incompletas— de ciertos tipos de trabajo.) La naturaleza de los factores productivos, o en algunos casos de los materiales que se trabajan, no permite naturalmente que se empleen semejantes unidades pequeñas. Por la naturaleza misma de la operación, para hacer agujeros en láminas de acero se precisa una máquina pesada, potente y cara, es decir, una gran unidad de capital. Si no hay posibilidad de un gran volumen de producción, no pueden emplearse por entero —y, por tanto, económicamente— agentes productivos grandes y caros.

Puede decirse, en consecuencia, que algunas economías de la producción no pueden obtenerse sino combinando factores de gran magnitud, y esto debido a que los factores no pueden fraccionarse a voluntad, porque vienen en unidades de un tamaño técnicamente predeterminado. Además, sólo pueden adoptarse estas combinaciones de gran escala cuando el mercado es lo bastante grande para que la planta pueda utilizarse al máximo. No tendría objeto instalar maquinaria cara en una fábrica cuya producción fuera tan pequeña que hubiera que subir el costo unitario por encima del nivel obtenible por métodos más sencillos, más directos, menos especializados.

Es evidente que si los factores de la producción fueran perfectamente divisibles no tendría ninguna ventaja especial el organizar la industria en gran escala.[1] En tales condiciones, plantas pequeñas podrían lograr todas las economías de las empresas mayores. En lo que respecta a la teoría del comercio interregional, las cosas tendrían lugar tal y como se expuso en el capítulo anterior y no serían precisas aquí

[1] La falta de divisibilidad forma la base de la mayor parte de las economías de la producción en gran escala, tales como el uso de un equipo costoso y de directores que cobran grandes sueldos, y el mantenimiento de grandes departamentos de investigación. Por otro lado, parece que las economías derivadas de las compras en gran escala son de un carácter ligeramente distinto. Las materias primas, etc., pueden comprarse casi en la cantidad que se deseen. Sin embargo, es frecuente que sólo se pueda obtener el mejor precio haciendo grandes pedidos.

nuevas modificaciones. No obstante, debido a la falta real de divisibilidad de los factores, aparecen las economías de la organización en gran escala. Esta crea nuevas bases para el comercio internacional: dos regiones con precios relativos idénticos podrían especializarse en producir mercancías cuyo mercado nacional fuese por sí sólo demasiado pequeño para permitir que se desarrollase la producción en gran escala. Aunque en teoría la falta de divisibilidad de factores es una posible causa autónoma de comercio, en la realidad es tan poco probable que en diferentes regiones se den grupos de precios relativos idénticos que esto puede considerarse más bien como base suplementaria del cambio interregional.

Si suponemos que ciertas regiones provistas de idéntica cantidad relativa de factores empiezan, por mera casualidad, a especializarse en industrias en gran escala, pueden señalarse dos repercusiones importantes de esta especialización inicial: la demanda de factores de la producción será distinta de lo que es en aislamiento, produciéndose con ello diferencias en los precios de los factores; los nuevos precios de éstos, a su vez, darán lugar a la creación de industrias "suplementarias" que usen grandes cantidades de los que habrán llegado a ser factores baratos.

Más de dos regiones

Una vez indicadas las correcciones que exige la teoría por el hecho de que los factores productivos no son perfectamente divisibles, podemos ahora pasar a considerar qué nuevas consideraciones se precisan para que nuestros supuestos (pp. 84-86) se ajusten a la realidad económica. El más fácil de tratar es aquel que limita el análisis a dos regiones. Puede incluirse en él el número que se desee sin modificar por ello en modo alguno sus conclusiones y sus métodos.[2] El único efecto que tal cosa implicaría es aumentar la complejidad del razonamiento y, como consecuencia, en palabras de Ohlin, "aumentar la dificultad de decir *a priori* qué factores productivos o mercancías serán más baratos en una región que en otras, una vez iniciado el comercio".

Definición y diferencias cualitativas de los factores de la producción

Resulta mucho más difícil de manejar el supuesto que nos permite pasar por alto las diferencias cualitativas de los factores productivos

[2] Es interesante recordar cómo la teoría clásica, al tratar de más de un país, no sólo se complicó más, sino que también se vió precisada a modificar sus conclusiones primitivas, es decir, la demanda recíproca llegó a ser un determinante de todo comercio, así como de las relaciones de intercambio que en realidad se obtenían.

sin detenernos a investigar si los agentes de la producción cuyos precios y cantidades se comparan son en realidad iguales. Ahora bien, es evidente la necesidad de realizar esa investigación, pues si las comparaciones que hagamos se refieren a la misma cosa, cualquier conclusión que saquemos estará viciada, a menos que podamos justificarla con razones distintas.

Parecerá lógico que antes de estudiar el problema de las diferencias cualitativas de los factores de la producción veamos qué es un factor productivo. En el capítulo anterior limitamos nuestra atención a la división clásica de los factores en tierra, trabajo y capital. Esta clasificación bastaba para empezar, cuando sólo se precisaba un estudio amplio, general, del comercio interregional o internacional. Sin embargo, nadie pone en duda que la especialización y la actividad del comercio de mercancías están influídos no sólo por la abundancia relativa de tierra, trabajo y capital, sino también por diferencias relativas en la oferta y, por tanto, en los precios de clases concretas de cada uno de estos grandes grupos de factores. Por ejemplo, un país que posea una oferta abundante de trabajo calificado tenderá a atraer industrias en que ese trabajo es importante (sobre todo las manufacturas), mientras que un país con abundancia de trabajo no calificado, pero donde los trabajadores calificados sean escasos y caros, tenderá a adquirir una estructura industrial del todo diferente.

Adoptando como punto de partida la división burda de los factores en tierra, trabajo y capital, investiguemos hasta qué punto es preciso, para realizar un análisis más certero, dividirlos en subfactores. Empecemos con el trabajo.

a) *Trabajo.* Así como los tres grandes grupos de factores se diferencian en el hecho de que cada uno es apropiado para desempeñar un papel diferente dentro del proceso de la producción, así pueden difrenciarse, unas de otras, distintas clases de trabajo de acuerdo con su diversa adecuación para diferentes operaciones productivas. El trabajo no calificado realiza tareas distintas a las del calificado; el trabajo del electricista no es igual al del carpintero.

Del mismo modo, como en las tres grandes categorías de factores, lo que da importancia *económica* a estos diferentes tipos de trabajo no es el hecho técnico de que puedan realizar ciertas labores productivas, sino más bien su escasez relativamente a la demanda. Para el trabajo en general esta escasez está determinada por la magnitud de la población trabajadora. Por otro lado, la escasez relativa de los diversos grupos depende en parte de las características humanas, innatas, como la inteligencia, vigor físico y ciertas aptitudes naturales y en parte hábitos adquiridos como resultado de aprendizaje. Cuando la capacidad para un tipo determinado de función depende de la posesión de aptitud natural, es difícil la movilidad de una categoría de trabajo a otra. La magnitud de cualquier grupo estará limitada al nú-

mero de quienes, dentro de la población total, hayan heredado las aptitudes necesarias. Por otro lado, en la medida en que una capacidad técnica determinada pueda adquirirse por educación o entrenamiento, pueden producirse movimientos de un grupo de trabajo a otro.[3]

La amplitud de movimientos de un grupo a otro, o la movilidad del trabajo, depende de muchísimas circunstancias —facilidades de educación, nivel general de ingresos de una comunidad, sus tradiciones y leyes sociales, política sindical, etc. El paso de un grupo no competidor a otro será relativamente libre o francamente restringido (por ejemplo, bajo el sistema hindú de castas) según la naturaleza de estas condiciones ambientales. En otras palabras, en cualquier comunidad la movilidad del trabajo determina hasta qué punto competirán sus diversos grupos no competidores. Como estos movimientos de un grupo a otro alteran la tasa relativa de remuneración al cambiar la escasez relativa de las diferentes clases de trabajo, las variaciones de salarios relativos proporcionan un criterio de la permanencia de grupos no competidores.

Un momento de reflexión nos hará ver que la permanencia o estabilidad de cualquier grupo no competidor variará con el período de tiempo que se considere. En la medida en que las calificaciones técnicas de diferentes estratos se deban a diferencias básicas de habilidad congénita, su número y tasas de remuneración relativos tenderán a permanecer estables durante largos períodos. Esto será verdad de las divisiones bastante amplias, como el trabajo no calificado, calificado y técnico. En estas tres divisiones principales se precisan grados muy diversos de inteligencia y otros tipos de habilidad natural. La movilidad que hay entre ellas es muy imperfecta; por tanto, las diferencias de salarios tienden a ser grandes y duraderas. Por otro lado, las exigencias técnicas de los subproductos comprendidos dentro de cada una de estas categorías (por ejemplo, fontaneros, carpinteros y electricistas, en el grupo de los calificados) parecen ser más o menos de la misma naturaleza general. Los miembros del grupo calificado pueden adquirir en tiempo relativamente breve las varias habilidades especiales. Por tanto, las diferencias importantes de salarios entre esos subgrupos tenderán a ser de duración relativamente corta. Más aún, podemos usar como base para definir un grupo no competidor la persistencia de diferencias de salarios, grupo que puede decirse que existe mientras sus miembros reciben un salario sustancialmente distinto del que se paga a unos grupos de exigencias técnicas comparables.

Con lo dicho ha debido quedar claro que con los diversos grupos no competidores de trabajo tenemos una base para distinguir distintos

[3] A este respecto, los factores formados por los diversos grupos de trabajo difieren de los tres factores básicos, tierra, trabajo y capital. Estos son, unos respecto a otros, inmóviles, mientras que los subfactores trabajo se caracterizan por un cierto grado de movilidad.

factores de trabajo. Para fines de comparación interregional, cada grupo no competidor constituye un factor diferente. No cabe duda de que esto tiene gran importancia para el comercio interregional, pues para una región que posee, por ejemplo, abundante trabajo calificado, éste constituirá un factor barato y atraerá industrias que exijan cantidades relativamente grandes de él. Además, así como el número de grupos no competidores que cabe distinguir varía con el lapso que se considere, así también se distinguirá el número de factores de trabajo distintos tomados en cuenta en una comparación interregional. En la mayoría de los casos bastará una clasificación en trabajo no calificado, calificado y técnico.[4] Sin embargo, por lo general se tendrán en cuenta dos subgrupos especiales en la clase no calificada, a saber, el trabajo de mujeres y niños, cuyos salarios son casi siempre bajos en proporción a su eficiencia productiva.[5] Cuando se estudian cambios ocurridos en períodos breves, el número de grupos de trabajo puede ser tan elevado como las escalas de salarios observables. Una escasez de gerentes y administradores puede dificultar por algún tiempo el desarrollo de empresas en gran escala, aunque abunden los ingenieros y otras clases de trabajo técnico. No obstante, con el tiempo el imán de las remuneraciones elevadas corrige tal situación. Cuando el problema se refiera a tendencias a largo plazo del comercio internacional, por lo general podrá hacerse caso omiso de las diferencias temporales de salarios; bastará tener en cuenta los tres tipos principales de trabajo, junto con aquellos subgrupos especiales que se distinguen por la persistencia de las diferencias de salarios.

Una vez hallada una base para fijar el número de factores trabajo autónomos que se han de tener en cuenta, podemos volver ahora a la cuestión de las diferencias cualitativas. Es obvio que si la oferta de agentes productivos en diversas regiones difiere en cuanto a cali-

[4] Esta es la clasificación adoptada por Ohlin, quien dice: "El segundo grupo comprende los mecánicos, capataces, empleados de oficina, etc., mientras que el tercero representa la dirección técnica y administrativa que exige la producción." *Op. cit.*, p. 71.

[5] Ohlin también cita, como subgrupos especiales de trabajo no calificado y de importancia bastante duradera, el trabajo de los negros y los blancos en África del Sur, y el de los negros en comparación con el de los blancos en el sur de Estados Unidos. Puede citarse como ejemplo más temporal de subgrupo de trabajo no calificado el de los inmigrantes extranjeros en las industrias del carbón y el acero en los Estados Unidos antes de la primera guerra mundial. Hacia la primera década de este siglo, cuando la entrada anual de inmigrantes en Estados Unidos se acercaba al millón, éste era un subfactor muy barato y de importancia numérica muy grande. Con la persistencia de las restricciones a la inmigración durante la postguerra y, por último, con la organización de la mayor parte de la industria siderúrgica por la C. I. O., ha terminado la existencia de grupos no competidores en las industrias del carbón y del acero.

Tienen especial interés como ejemplos de subfactores de trabajo calificado los grupos no competidores creados por la política de exclusión de los sindicatos fuertes, que persisten mientras los sindicatos conservan su fuerza.

dad, el costo de producción de las mercancías se altera. Como observaron los autores clásicos, la efectividad del trabajo es tan importante en la determinación del precio de una mercancía como el salario que se paga. El hecho de que la oferta y el salario relativos del trabajo no calificado sean iguales en dos regiones, no quiere decir que una de ellas no pueda producir más barato aquellos productos en que se emplee mucho trabajo no calificado. Si este trabajo fuera apropiado para realizar labores muy diferentes, o si su eficiencia en la misma labor fuera distinta en tales regiones, los costos de producción quedarían inevitablemente afectados. Del mismo modo, la ventaja que una región saca de la oferta abundante y barata de trabajo no calificado puede estar contrarrestada total o parcialmente cuando en ese lugar el factor en cuestión es inferior en cuanto a calidad.

¿Cuál es el mejor procedimiento de tratar este problema de diferencias cualitativas de factores que se suponen idénticos? El más sencillo y directo es tratar como factores distintos aquellos que a primera vista son iguales en dos regiones (por ejemplo, el trabajo no calificado), pero que se caracterizan por grandes diferencias de calidad. (Esto no es sino admitir el hecho evidente de que el trabajo mal pagado e ineficiente no es lo mismo que el bien pagado y eficiente.) De esta manera se evitan las dificultades inherentes a la comparación de cosas dispares sencillamente no comparándolas. Así, como "en las colonias el trabajo indígena es más eficaz que el de la población blanca cuando se trata de realizar un trabajo físico en un clima cálido y húmedo, mientras el trabajo blanco es por lo general más eficiente en casi cualquier trabajo cuando se realiza en un clima adecuado",[6] se deben considerar estas dos clases de trabajo (del mismo grado) como factores enteramente distintos, no susceptibles de comparación directa.

A primera vista puede parecer que esto elimina toda posibilidad de hacer comparaciones internacionales de *cualesquiera* grupos de trabajo, pues no hay nada más cierto que lo siguiente: que los subfactores trabajo nacionales, o aun regionales, difieren en diverso grado de un lugar a otro en cuanto a educación, inteligencia, fuerza o alguna otra de las numerosas cualidades que afectan su utilidad. Sin embargo, esta conclusión tan radical carece de fundamento, pues las diferencias de cualidad se deben a una u otra de estas dos grandes influencias: herencia y medio ambiente. De esto se sigue que las diferencias cualitativas de trabajo serán mayores cuando estas dos fuentes de variación difieren de manera más marcada: a saber, entre regiones en que sean más fuertes las diferencias raciales y culturales. Las razas y las culturas son muy dispares en los países adelantados y atrasados; por tanto, al comparar el equipo de factores de dos regiones de esas características será necesario tratar muchos, si no la mayoría, de los facto-

[6] Ohlin, *op. cit.*, p. 79.

res trabajo como especies esencialmente diferentes. Así, tomando de nuevo como ejemplo el trabajo no calificado, se considerará que Java tiene una gran oferta de trabajo no calificado indígena, pero poco o ningún trabajo blanco de esta clase, y se dirá que Inglaterra, con abundancia de obreros blancos, carece por entero de oferta de trabajo "indígena". Con este procedimiento de tratar el problema de las diferencias cualitativas aumenta algo el número de factores considerados, y con ello crece en complejidad, pero no se altera su validez como instrumento de análisis teórico.

Por supuesto que la diferencia será mucho menos marcada entre los países más adelantados, de un origen racial y cultural común. Sin embargo, aun en este caso, las diferencias pueden ser suficientes para alterar sustancialmente la productividad de los trabajadores. Un examen detallado de las fuerzas que determinan el comercio no puede olvidar este elemento, si bien es probable que tengan importancia sobresaliente las diferencias cuantitativas en la oferta de trabajo, y no las cualitativas. En verdad, a menudo resulta que la mayor productividad de un grupo concreto de trabajo en un país se debe más a la abundancia de otros factores que cooperan (grandes recursos naturales, métodos de producción en gran escala, es decir, capitalistas) que a la existencia de rasgos dispares en los trabajadores mismos.

Un obrero americano en una fábrica de hilados de algodón produce más que un obrero inglés, por lo menos en las clases más burdas de mercancías; quizá sea mayor aún la superioridad del obrero inglés sobre el italiano. Pero un inmigrante italiano en Estados Unidos producirá, después de adaptarse a las nuevas condiciones de vida, más que el obrero inglés en la fábrica inglesa y probablemente tanto como sus compañeros de trabajo ingleses y americanos en la americana. No parece que sea práctico explicar esto por un cambio en sus cualidades; es mucho mejor clasificar a todos los individuos como pertenecientes al mismo grupo si, en iguales circunstancias en cuanto a maquinaria y organización, son de eficiencia casi igual, dejando a un lado, desde luego, las diferencias individuales secundarias.[7]

b) *Recursos naturales.* Después de haber tratado con amplitud los factores trabajo, podemos ahora fijar la atención en una categoría francamente más sencilla: los recursos naturales. Siguiendo a Ohlin, pueden advertirse cinco clasificaciones principales de recursos: *1)* agrícolas y forestales; *2)* pesca y caza; *3)* minerales; *4)* fuerza hidráulica, y *5)* transportes, si bien, para completar quizá debiera añadirse: *6)* emplazamientos de manufacturas y edificios. Cuando el estudio que se pretende hacer no es demasiado fino, sobre todo en una comparación preliminar de diversas regiones, puede suponerse que cada clasificación se compone de unidades esencialmente similares. Desde luego,

[7] Ohlin, *op. cit.*, pp. 79-80.

en la realidad, cada grupo es una serie de distintos recursos que sólo son similares de una manera general. (Por ejemplo, la tierra es de grados muy diversos de fertilidad, aunque todos los grados sirven para el cultivo. Del mismo modo, diferentes parcelas de tierra son adecuadas en diverso grado como emplazamientos de la industria y el comercio, aunque todas ellas puedan usarse para estos mismos fines generales.) Cuando se desea una comparación más fina y exacta, puede subdividirse cada grupo en tantos subgrupos como parezcan tener importancia económica. Es decir, cuando la oferta de un tipo determinado de recurso natural presente diferencias interregionales tan grandes que afecten a los costos de producción en forma apreciable, debería tratarse la oferta de cada región como un factor distinto. Así el mineral de hierro sueco y el alemán deberían considerarse como diferentes factores productivos, pues los depósitos suecos son mucho más ricos; lo mismo puede decirse de la tierra agrícola en Nueva Inglaterra y en el Medio Oeste, debido a su diversa fertilidad.

c) *Capital.* Volviendo ahora a los factores capital, debemos observar desde un principio que lo que determina que diversas regiones usen en mayor o menor grado métodos de producción capitalistas o indirectos es el tipo de interés, y que éste se paga por las ofertas de capital libre, flotante, disponible para su incorporación en bienes concretos de capital. En otras palabras, cantidades grandes o pequeñas de estos tipos concretos de equipo de capital son *resultado* de la abundancia de recursos financieros de los ahorros monetarios, de manera que las comparaciones de los recursos de capital deberían aplicarse al capital en abstracto, a los recursos financieros disponibles para inversión.[8] Pueden distinguirse dos divisiones principales del capital en este sentido: a corto plazo, disponible para inversión sólo durante períodos breves, y a largo plazo, disponible para períodos largos o aun indefinidos. Puede subdividirse cada una de estas categorías en capital "conservador" y "arriesgado", cada una de las cuales rinde, como es natural, un tipo de interés diferente, por incluir el del capital "arriesgado" un elemento importante de compensación por el riesgo en que se incurre. Es evidente que los países difieren en cuanto a la oferta disponible de cada una de estas clases de capital. Como señala Ohlin, Francia posee abundancia de capital "conservador", y la oferta de capital "arriesgado" es bastante más abundante en Inglaterra, y sobre todo en Estados Unidos.

[8] Cualquier país puede adquirir el equipo de capital más moderno —si es preciso mediante importación— aunque puede no costearle si ha de tomar a préstamo el dinero necesario, capital libre, a un tipo de interés alto. La posibilidad de conseguir dinero a préstamo de países con abundancia de capital no significa que pueda obtener al tipo de interés que prevalezca en estos últimos. Se ha de pagar el tipo de interés más elevado que prevalece en el país prestatario.

Condiciones sociales de la producción

Al llegar a este punto conviene hacer una nueva consideración en cuanto al elemento riesgo. Hemos llamado la atención sobre el hecho de que existen diferencias regionales en la oferta de capital (y de trabajo también) dispuesto a invertirse en industrias arriesgadas. Sin embargo, es posible que una *misma* industria sea más arriesgada en un país que en otro debido a diferencias en lo que sería mejor llamar "condiciones sociales de la producción". Este aspecto del riesgo es enteramente distinto de la abundancia o escasez de factores dispuestos a emplearse en empresas arriesgadas; es un elemento independiente en la situación industrial total, que afecta a todas las industrias, pero sobre todo a aquellas que exigen condiciones estables. Las condiciones sociales que aquí interesan comprenden fenómenos tales como gobiernos estables o inestables, peligro de guerra, ética de los negocios y otros asuntos similares bastante intangibles. Así, donde la estabilidad política se altera con frecuencia debido a revoluciones, rara vez se encuentran grandes plantas que signifiquen inversiones fuertes de capital; a un medio de esta naturaleza le cuadra mucho mejor la agricultura. Ohlin cita como ejemplo de la influencia del peligro de guerra una diferencia del 9 al 12 por ciento en el tipo de interés que pagaron en 1926 las empresas más fuertes en los países bálticos fronterizos con Rusia, en comparación con el interés pagado por las mismas empresas sobre el capital invertido en los países escandinavos. Esas "condiciones sociales de la producción" constituyen el fondo, la base de toda región sobre la cual han de desarrollarse todos los tipos de actividad industrial. Como es de esperar que cualquiera o varias de estas condiciones afecten a diversas industrias en distinto grado, es natural que alteren el curso del desarrollo de las industrias de una región. Con ello se hace esencial tener en cuenta en toda su integridad las "condiciones sociales de la producción" cuando se hacen comparaciones interregionales.

Hasta ahora hemos eliminado tres de los supuestos simplificadores originales: el de que todos los factores son perfectamente divisibles, que sólo comercian dos regiones y que los factores son iguales en todos lados en cuanto a calidad. De los cinco supuestos que quedan, uno, el de que el comercio interregional sólo se compone de mercancías, se eliminará en parte cuando se introduzca la movilidad interregional de los factores. Para poder estudiar este asunto en su integridad, hemos de esperar hasta que nos ocupemos del problema de la balanza de pagos, en el que se examinarán todas las partidas que comprenden las cuentas internacionales.

Sistemas monetarios papel vs. oro

Digamos ahora algunas palabras sobre el supuesto de que cada región posee una moneda papel independiente. En realidad este supuesto sería válido para una gran parte del comercio internacional de los últimos veinte años. Sin embargo, no se aplica al caso de los países de patrón oro. Expongamos brevemente las diferencias esenciales entre el comercio en regiones de patrón papel y patrón oro, dejando para consideración ulterior los detalles. Vienen a ser éstas: bajo patrón papel el tipo de cambio puede fluctuar libremente, y aquel a que se llegue a la postre, el tipo de equilibrio, ha de reflejar con precisión las condiciones de la demanda recíproca. Si esta demanda se altera en alguna forma, el ajuste se produce a través de variaciones del tipo de cambio mismo. Por otro lado, en régimen de patrón oro el tipo de cambio está fijado dentro de límites muy estrechos. El ajuste que precisan los cambios de demanda es más complicado, pero podemos decir provisionalmente que se produce, siguiendo los lineamientos del mecanismo que relaciona los movimientos de precios con los de metálico, a través de movimientos de oro y sus efectos sobre los precios. En capítulos posteriores, cuando lleguemos al problema del mecanismo de ajuste, se discutirán con mayor amplitud los argumentos en pro y en contra del papel y del oro.

Aún no hemos tratado el más importante de nuestros supuestos, el de que los factores de la producción tenían movilidad perfecta dentro de las regiones, y que eran inmóviles entre ellas, así como el de que no había restricciones al movimiento de mercancías. No obstante, antes de tratar estos puntos, es esencial saber algo de los efectos del comercio interregional. Por consiguiente, introduciremos ahora una breve digresión sobre este punto.

Algunos efectos del comercio internacional

a) *Igualación del precio de las mercancías.* El efecto más obvio del comercio es su tendencia a igualar los precios de las mercancías. Esta igualación sería total si no existieran obstáculos al comercio; es decir, los precios de las mercancías serían idénticos en todas las regiones. Además, todas las mercancías se exportarían o importarían; no se produciría ninguna localmente. La igualación de precios no puede nunca en realidad ser perfecta, puesto que el comercio tropieza con obstáculos (pensemos sólo en los costos de transporte y los aranceles). Sin embargo, el precio de las mercancías que son objeto de comercio tiende a diferir sólo en el costo de vencer esos obstáculos.

b) *Igualación del precio de los factores.* El comercio favorece, asimismo, la igualación no sólo del precio de las mercancías, sino

también del precio de los factores. Las mercancías objeto de comercio son producto de los factores más abundantes de cada región. Así, el comercio suma a la demanda doméstica de estos factores una demanda extranjera; *caeteris paribus*, sus precios serán más elevados que en aislamiento. Además, los factores que sean escasos en alguna región encontrarán una demanda menor, pues se importarán sus productos de otras regiones en que sean relativamente más abundantes. Bajarán los precios de los factores escasos. Al hacer subir los precios de los factores abundantes y bajar los de los escasos, el comercio interregional los nivela más con los precios de los factores de otras regiones donde las condiciones de la esfera son diferentes. Los precios de los agentes productivos en diferentes regiones tienden a ser más iguales. Dicho de otra manera, disminuye la *escasez relativa* de los factores de la producción.

Podríamos sacar la conclusión de que el resultado final sería la igualación completa de los precios de los diversos factores productivos. Sin embargo, esto es muy improbable, si no imposible. Sólo podría suceder si la demanda de las diversas clases de trabajo pudiera concentrarse en gran parte en aquellas áreas donde fuera más abundante cada clase, haciendo subir con ello los salarios en las mismas hasta que estuviera a la par con los salarios en las áreas de trabajo escaso. Del mismo modo, se habría de concentrar la demanda de tierra en las áreas en que ésta fuera abundante y la de capital en distritos bien abastecidos de él. Pero esta localización al por mayor de la demanda es del todo imposible, debido a las exigencias técnicas de la producción que, prácticamente en todas las mercancías, no sólo necesita trabajo, tierra y capital aislados, sino una combinación de todos estos tres grandes grupos de factores. La igualación total de los precios de los factores exigiría una adaptación perfecta y quimérica de la demanda a la oferta local, muy variable, de los diferentes factores. Además, si se produjera una igualación semejante de los precios, llevaría consigo la semilla de su propia destrucción. Pues cuando todos los precios de los factores fueran iguales en todos lados ya no habría ninguna razón para la existencia del comercio, y al cesar éste y extinguirse las demandas que produjeron la igualación de precios, se reafirmarían inmediatamente las disparidades originales en el equipo de factores.

c) *El beneficio derivado del comercio.* Otro efecto importantísimo del comercio interregional es el de que hace posible una utilización mucho más eficiente de los factores de la producción de la que sería posible de no existir; y con ello aumentan los ingresos reales. No cabe duda de que ésta es la ganancia principal que se deriva del comercio. Factores que en aislamiento no podrían producir algunas mercancías muy necesarias, sin embargo, pueden producirlas en abundancia mediante el comercio. Cada región puede dedicar sus

factores a sus usos más eficientes, cambiando parte de su producción por mercancías producidas con más eficiencia en otro lado. Con esto todas las regiones se benefician con la especialización geográfica por adquirir un ingreso real mayor.

Si se pudieran combinar los factores en las proporciones más productivas, se alcanzaría en todo el mundo el mayor nivel medio factible de ingresos. Pero en un mundo cuyas diversas regiones están todavía dotadas de manera muy diferente de agentes productivos, sólo sería posible alcanzar ese resultado si se pudieran mover esos agentes de las regiones donde abundan a aquellas en que escasean. Desde luego, este resultado no se logra debido a la inmovilidad de algunos factores, en especial de los recursos naturales. A falta de movilidad de factores, lo mejor que se puede hacer es mover sus productos, y esto se consigue con el comercio. La escasez de algunos agentes en una región está compensada por su utilización a distancia, donde son abundantes —es decir, por la importación de sus productos—. Si se consideran de esta manera, las exportaciones de mercancías son en realidad una exportación e importación indirecta de los factores utilizados para hacerlas.

d) *Efectos del comercio sobre la demanda.* Un efecto enteramente distinto se observa en la influencia que ejerce el comercio sobre la demanda de mercancías. Por un lado, debido al hecho de que suben los ingresos, aumenta el volumen de la demanda. Por otro lado, también se altera su dirección, su composición cualitativa. El comercio nos pone en contacto con más mercancías de las que podríamos tener noticia si viviéramos en aislamiento; cambian nuestros gustos y deseos. De no ser por el comercio internacional, la bebida nacional de Estados Unidos bien podría haber sido el *Postum* en lugar del café; si no hubiera sido posible importar películas cinematográficas, los ingleses no hubieran conocido nunca los múltiples atractivos de Hollywood. (Sus ideas respecto a Estados Unidos serían sin duda diferentes, y quizá más acertadas.)

e) *Tendencia a un aumento de las diferencias regionales de equipo de factores.* Ya hemos visto que el comercio tiende a hacer subir los precios de los factores abundantes de las regiones, y a reducir los precios de los agentes escasos, produciendo así un cierto grado de igualación interregional de precios. Pero este resultado tiene otras consecuencias cuando la oferta de factores reacciona ante los cambios de sus precios. En la medida en que los precios más altos de los factores más abundantes ocasionan un aumento de su oferta y que los precios más reducidos de los factores más escasos producen una contracción de oferta, *aumentan aún más las diferencias interregionales de equipo de factores.* Sólo tenemos un conocimiento limitado de estas reacciones —es imposible decir *a priori* que la oferta de cualquier factor responderá siempre de una manera positiva ante un cam-

bio en su precio—. En lo que respecta al trabajo, parece bastante seguro que un alza en los salarios de *cualquier* grupo (por ejemplo, trabajo calificado) relativamente a los salarios de otros grupos estimulará un aumento de su oferta. Pero aun en este caso no es seguro el efecto que se produzca sobre la oferta *total* de trabajo; un salario más alto para los trabajadores calificados puede hacer que sean menos las esposas e hijos de éstos que busquen trabajo. Y cuando se trata de un alza general de los salarios reales del trabajo, es imposible predecir la consecuencia en lo que concierne a la oferta. Depende, entre otras cosas, de la actitud de la población trabajadora hacia el ocio en comparación con ingresos más elevados, y hacia un estándar de vida mejor en comparación con la que tengan hacia matrimonios tempranos y familias numerosas.

Respecto a los recursos naturales, podríamos inclinarnos a decir que los cambios de precios no pueden modificar su oferta, que ésta está dada de una vez para siempre por la naturaleza. Sin embargo, hay tres formas de aumentar las ofertas de recursos naturales *disponibles económicamente*. Los precios más altos pueden estimular el descubrimiento de otros nuevos; pueden conducir a la utilización de recursos abandonados (por ejemplo, mediante irrigación y drenaje); o puede impulsar la inversión de capital adicional para explotar con más rapidez o cultivar con mayor intensidad recursos ya utilizados.

En cuanto a la reacción de la oferta de capital ante cambios del tipo de interés, es imposible dar una respuesta clara e inequívoca. A un nivel *dado* de ingresos, es probable que un tipo de interés más alto estimule un aumento de los ahorros, y otro más bajo una reducción. Un alza o baja del tipo de interés, no obstante, retarda o acelera el ritmo de las inversiones, haciendo subir o bajar con ello un nivel general de producción y de ingresos. Este problema está, todo él, ligado a la teoría del ciclo económico, que sale del tema de este libro.

f) *Efectos más generales del comercio.* Pero el comercio no afecta sólo a los precios de los factores de la producción y a las cantidades de éstos que quedan disponibles con los cambios de precios; determina en gran parte la calidad del trabajo, la naturaleza de las formas concretas de capital y el tipo de recursos naturales explotado. Si las diversas regiones del mundo estuviesen aisladas unas de otras, la especialización y la división del trabajo sólo podrían utilizarse en pequeña medida, debido a que tal aislamiento les obligaría a ser autosuficientes y a limitar su producción para mercados pequeños. Sería sencillamente imposible que existieran las sociedades industriales complejas y muy organizadas del presente; todo sería más primitivo. La producción en gran escala sería imposible sin grandes mercados. Sin producción en gran escala sería inútil la mayoría de los progresos técnicos de los últimos ciento cincuenta años, que se han incorporado en

complicados instrumentos de capital. No se explotarían muchos recursos naturales como el petróleo o el hule, mientras que el trabajo fabril, que tiende hacia la maquinaria, y el trabajo muy técnico cederían el puesto a los artesanos y al trabajador no calificado. En una palabra, sin comercio interregional la estructura industrial de la sociedad, las cualidades del trabajo y los tipos de recursos naturales e instrumentos de capital utilizados tendrían carácter medieval.

En resumen, puede decirse que el comercio interregional iguala los precios de las mercancías (dentro de los límites impuestos por los obstáculos que se oponen al comercio), que también produce una igualación parcial, aunque nunca completa, de los precios de los factores de la producción permitiendo que se combinen en proporciones eficientes. Además, el comercio influye en el volumen y la dirección de la demanda a través de sus efectos sobre los ingresos y los gastos, al mismo tiempo que se afectan tanto la cantidad como la calidad de las ofertas de los factores. Tiende a aumentar las diferencias interregionales de equipo de factores, mientras al mismo tiempo se altera la naturaleza misma de las diversas clases de equipo.

Una vez que se han comprendido al menos los efectos más importantes del comercio, podemos volver al proceso de modificación gradual de la teoría abstracta del capítulo v. Sólo nos quedan por explicar dos de los supuestos originales: la abstracción que hicimos de los obstáculos que dificultan el comercio y el supuesto de la movilidad intrarregional junto con la inmovilidad interregional de los factores. Primero será conveniente examinar las consecuencias que resultan del hecho de que el trabajo y el capital, en efecto, se mueven de una región a otra.

Movimientos interregionales de factores

Puede afirmarse desde el principio que la naturaleza del obstáculo principal a los movimientos tanto de trabajo como de capital es psicológica. Los seres humanos no gustan de los cambios, y cuesta trabajo decidirse a realizar aquellos que implican romper con los lazos nacionales, dejar un empleo seguro y un medio familiar por una localidad extraña y un futuro económico incierto. Esta aversión psicológica al cambio se refuerza cuando se estudian los movimientos internacionales de trabajo, por las diferencias de idioma, costumbres e instituciones sociales. Del mismo modo, los dueños de capital se resisten a transferir su riqueza más allá de las fronteras regionales donde ya no está bajo su vigilancia directa y donde es mayor la "inseguridad real o supuesta".

A este obstáculo psicológico debe añadirse otro: el costo pecuniario de realizar la transferencia. En el caso del trabajo, aunque rara vez con el capital, esto constituye a menudo un obstáculo de la ma-

yor importancia. De hecho, en lo que toca a una gran parte de la emigración europea durante el siglo XIX, sobre todo la rusa y de la parte meridional del continente, el costo del pasaje a América era casi la única dificultad seria por vencer, estando más que contrarrestada cualquier aversión al cambio por el deseo positivo de escapar al servicio militar obligatorio, a la opresión religiosa y a una situación económica desalentadora o desastrosa.

Aun cuando los obstáculos a la migración han sido de naturaleza positiva, se han transferido de un lado de la superficie terrestre a otro grandes cantidades de trabajo y capital. El estímulo característico a tales movimientos ha sido la existencia de diferencias de precios: mayores salarios o tipos de interés más altos en la región o país hacia el cual se produce el movimiento.

Se recordará que uno de los efectos indirectos del comercio de mercancías es el de producir ciertas igualaciones del precio de los factores. Así, pues, todo aquello que sirve para aumentar el volumen del comercio, por reducir las diferencias de precios de los factores, tiende también a quitar importancia al estímulo a los movimientos de factores y a disminuir con ello la corriente internacional de trabajo y capital. Por otro lado, un desplazamiento del trabajo o el capital de un territorio de salario o interés bajo hacia uno de salario o interés alto tiende, como resultado directo, a que estos precios de factores sean más uniformes. Pero una mayor uniformidad de los precios de los factores significará mayor igualdad de precios de mercancías, y, por tanto, un volumen menor de comercio. Así, los movimientos de mercancías y de factores se sustituyen el uno al otro; el comercio de mercancías reduce el estímulo a la transferencia internacional de los factores, y los movimientos de éstos reducen el motivo del comercio.[9]

Efectos de los obstáculos al comercio

Antes de examinar los efectos de los obstáculos a la libertad de movimientos de mercancías sobre el volumen y el carácter del co-

[9] Aquí sólo se mencionan los resultados más generales de los movimientos de factores, es decir, la igualación de precios y la reducción del volumen del comercio. En ciertas condiciones, como cuando el capital o el trabajo se mueven de un país viejo a uno nuevo, provocando con ello un desarrollo rápido de recursos vírgenes, los ingresos pueden aumentar de tal manera en el segundo país que produzcan un aumento real del comercio en vez de una disminución. Sin embargo, parece que el punto esencial que se encuentra en juego aquí es el siguiente: que el desarrollo de la nueva región permite el acceso a nuevas fuentes de recursos naturales cuyos precios son aún menores que los de antiguos recursos ya utilizados, es decir, aumentan las diferencias de precios para esta clase de factor. Si, como no es improbable, el trabajo y el capital que inmigran son muy productivos al aplicarse a estos nuevos recursos, las diferencias de salarios y del tipo de interés pueden aumentar en vez de disminuir. Para una exposición más amplia de este punto y otros conexos véase Ohlin, *op. cit.*, pp. 170-172.

mercio, deberían decirse unas palabras sobre la naturaleza de estos obstáculos. Desde luego, los más ordinarios son los costos inevitables de transportar mercancías de un lugar a otro, y los casi tan inevitables, aunque más artificiales, de los aranceles. Pero con esto no se agota la lista: ha de incluirse todo lo que tiende a obstruir el comercio, por ejemplo, "las diferencias nacionales de idioma, leyes, sistemas bancarios, costumbres y tradiciones; en una palabra, todo aquello que hace más difícil comerciar en los países extranjeros".[10] En todo estudio detenido del comercio en determinadas mercancías, o entre regiones concretas, habrá que conceder una debida importancia a todos estos elementos. Pero como el idioma y las diferencias legales, etc., son tan intangibles y varían tanto en todos los casos estudiados, se prestan poco a hacer generalizaciones. Por tanto, una vez mencionadas e indicada su importancia, debemos, siquiera sea por razón de espacio, limitar en gran parte nuestra discusión de los obstáculos al comercio a los "costos de transporte", prestando incidentalmente atención a los aranceles.

En cuanto a los costos de transporte, debe hacerse primero una observación general preliminar: la demanda de transporte es una demanda de numerosos factores productivos. Desde luego esta demanda, unida a todas las demás necesidades de agentes de la producción, afecta a sus precios. Por tanto, al hacer un examen completo y detallado del equipo de factores y su influencia sobre el comercio, es esencial incluir esta demanda al analizar los precios. Cuando lo que estudia son los aranceles pueden dejarse de lado estas consideraciones, pues la cantidad de recursos productivos que se necesitan para aplicar los derechos arancelarios es relativamente insignificante.

a) *Efectos cuantitativos: 1)* Reducción del volumen de comercio. La consecuencia más inmediata y obvia que produce sobre el comercio la existencia de costos de transporte es la de que su volumen se reduce. Si no hubiera costos de transporte (ni ningún otro obstáculo), todas las mercancías serían objeto de exportación o importación, salvo si el costo de producir algún artículo (mediante diferentes combinaciones de factores) fuera idéntico en dos o más regiones. Pero cuando a los costos normales de producción hay que añadir los de transporte, sólo pueden moverse de una región a otra aquellas mercancías cuyos costos de producción propiamente dichos difieren en más del costo de transferirlas de una región a otra. Aquellas mercancías cuyas diferencias interregionales de costo son *menores* que sus costos de transferencia, son distintas de las sujetas a comercio interregional. El comercio en esas mercancías no será lucrativo y se producirán en el interior del país.

2) Aumento de las diferencias interregionales de precio. Con la

[10] *Op. cit.*, p. 245.

reducción del volumen del comercio que trae consigo la presencia de los costos de transporte, se produce un nuevo resultado correlativo: en las regiones que comercian se debilita algo el efecto teórico del comercio sobre los precios. Si hay que añadir al precio de cada mercancía importada una prima con el fin de cubrir los costos de transporte, se reducirá algo el volumen de la demanda de cada mercancía. De ahí que el impacto de la demanda recíproca pesará menos sobre los precios de las mercancías y los factores de las regiones de que se trata, y disminuirá la tendencia a la igualación de precios de los factores.

b) *Efectos cualitativos de los costos de transporte.* Sin embargo, no se debe empezar y terminar un examen de los efectos de los costos de transporte con una discusión breve de la reducción del volumen de comercio a que dan lugar estos costos; pues no sólo disminuye el volumen de comercio, sino que varía de una manera positiva la naturaleza misma de las mercancías en que se trafica, ya que los costos de transporte pesan con diferente intensidad sobre las distintas mercancías. En realidad, los costos de transporte, o los de transferencia (un término más amplio que abarca los costos de transporte, los aranceles y los obstáculos intangibles que entrañan un gasto), deben computarse a continuación de las diferencias interregionales de equipo de factores como un elemento básico que influye sobre la dirección y la naturaleza del comercio. Ahora podemos pasar a los efectos cualitativos de estos costos de transferencia. Principiemos por aclarar la naturaleza del problema.

La importancia relativa que tienen los costos de transporte para diferentes mercancías depende de dos cosas: *1*) el nivel general de los mismos; *2*) el costo relativo por tonelada-kilómetro de transportar diferentes artículos. La primera de éstas está determinada, por un lado, por la distancia geográfica a que se han de llevar las mercancías, y, por otro, por la facilidad o dificultad que caracteriza su transporte (condiciones generales de éste). Bajo el segundo epígrafe debe incluirse la naturaleza del camino por el que se han de transportar las mercancías (mar o ríos navegables en comparación con el transporte por tierra, que es más costoso; llanuras en comparación con un territorio montañoso y difícil etc.) y la cantidad de factores necesarios para proporcionar buenos ferrocarriles y carreteras y para trabajarlos y cuidarlos, con que cuentan las regiones atravesadas. Pueden considerarse estas condiciones generales del transporte como elementos que aumentan la distancia económica en comparación con la distancia geográfica a que se han de llevar las mercancías. Tanto la distancia física como la económica sirven para aumentar el nivel general de los gastos de transporte, cualesquiera que sean las tarifas relativas para las diversas mercancías.

Por otro lado, el costo relativo de transporte por tonelada-kiló-

metro depende de la diversa facilidad con que puedan llevarse las mercancías (su transportabilidad). Algunas mercancías, como el trigo, la lana en bruto, el mineral de hierro, el petróleo y muchos artículos elaborados, pueden transportarse con un gasto por tonelada-kilómetro que no es sino una fracción pequeña de su valor, mientras otros, como los ladrillos, piedras, frutas frescas y vegetales, han de pagar un costo de transporte muy elevado en comparación con su valor. Esta transportabilidad relativa de las mercancías (en términos de costos nominales) es, en parte, resultado de una verdadera adaptabilidad física para el transporte,[11] y, en parte, consecuencia de la clasificación algo arbitraria de fletes que aplican a diferentes mercancías las entidades que fijan las tarifas de transporte.

Piénsese ahora en la influencia que tienen sobre el comercio internacional y sobre la localización de la producción esos dos aspectos de los costos de transporte: el nivel general de tarifas y precios relativos para diferentes mercancías.[12]

No necesitamos añadir mucho más a lo que ya se ha dicho respecto de la influencia del primer elemento. Generalmente, las tarifas altas restringen el volumen total de comercio; las tarifas bajas estimulan el cambio de marcancías. Además, las regiones muy cercanas unas a otras y que tengan fácil acceso mutuo cambiarán muchas mercancías, y, al contrario, las regiones separadas por grandes distancias o unidas por medios de transporte escasos, hallarán muchos obstáculos al comercio.

Sin embargo, el nivel general de costos de transporte, tomado junto con una tarifa escalonada de precios por tonelada-kilómetro que varían para diferentes mercancías, produce un efecto cualitativo sobre el comercio y la localización de la industria. Sólo se moverán en grandes cantidades entre regiones distantes o inaccesibles las mercancías que hayan de pagar tarifas de transporte bajas; el comercio de artículos sujetos a tarifas de transporte relativamente altas se limitará, en gran parte, a regiones entre las que sea bajo el nivel general de las tarifas. También se afectará del mismo modo la localización de la producción. Sólo las mercancías de transporte más barato se producirán para exportación en regiones geográfica o económicamente distantes de los principales mercados, aunque la producción de mer-

[11] Comprensibilidad de un gran peso en un volumen reducido, como en el trigo; posibilidad de aplicar métodos eficientes y baratos de manejo y transporte, como en el mineral de hierro o el petróleo.

[12] Como una región económica es siempre un área de dimensiones respetables, se deben incluir en el cálculo del costo de transportar mercancías de una región a otra el costo de transportarlas en el interior de la región, tomando como punto básico aquel del interior de la región en donde tiene lugar la producción. De este modo las grandes distancias internas o las pocas facilidades de transporte en el interior pueden influir sobre la localización de la producción en la misma forma que si fueran externas a la región.

cancías domésticas será de carácter más diverso. Por otro lado, las regiones cercanas a los principales mercados o unidas a ellos por buenas condiciones generales de transporte, tenderán a especializarse en mercancías de exportación cuyo costo de transporte sea relativamente alto. Al mismo tiempo, desde luego, tenderá a reducirse mucho más el número de productos puramente domésticos.[13]

Veamos ahora los efectos que producen las tarifas diferenciales de transporte sobre el comercio interregional y la localización de la industria, aparte de las diferencias interregionales en sus niveles medios. Es decir, supongamos una serie de regiones en donde sea idéntico el nivel general de las tarifas. ¿Qué efectos produce en este caso sobre la localización de la industria y sobre la dirección y la naturaleza del tráfico de mercancías la existencia de distintos costos de transporte para diferentes mercancías? Este problema tiene importancia especial para las distintas etapas de la producción, sobre todo en lo que concierne a la localización de las industrias productoras de materias primas y de artículos acabados y al movimiento de sus productos.

La existencia de tarifas diferenciales de transporte establece una tendencia general a que la mercancía cuya transferencia sea relativamente más cara (la menos transportable) gobierne la localización y, por tanto, determine qué clase de mercancías se moverán de una región a otra. Esta tendencia persiste ya se trate de una materia prima o de varias. Cuando las materias primas son costosas de mover en comparación con los productos acabados (o más acabados), la producción del artículo acabado tenderá a realizarse en el lugar de oferta de la materia prima, o de aquella cuyo costo de transporte sea más elevado, si hay varias materias primas. Pero cuando el costo de transportar la materia prima sea más barato en comparación con el producto acabado, la industria productora de éste tenderá a localizarse cerca del mercado, al cual se llevarán las materias primas.[14]

[13] Al llegar a este punto podemos señalar una diferencia entre la distancia real de transporte y las condiciones generales de éste, que afecta el nivel general de los gastos por concepto de fletes. La distancia geográfica está dada, mientras que la "distancia económica" puede alterarse. Por lo tanto, los *cambios* en las condiciones del transporte tenderán a producir cambios correlativos en las relaciones industriales y de comercio interregional. Las mejoras en las facilidades de transporte acercarán las regiones unas a otras, mientras que el deterioro de estas facilidades (por ejemplo, como resultado de una guerra) aumentará el grado de aislamiento.

[14] No es preciso introducir ningún principio nuevo a fin de tener en cuenta las diferencias en el nivel general de las tarifas entre regiones. Podemos combinar lo que aquí se dice con el razonamiento empleado en un capítulo anterior. Supónganse varias mercancías, y que la producción de cada una esté localizada en la fuente de la materia prima, porque el flete de cada materia prima es alto en comparación con la tarifa de transporte del producto acabado. El que una región de entre varias (cada una de las cuales posee las materias primas necesarias) produzca una o más de estas mercancías acabadas dependerá de sus costos relativos de transporte

Así, en la fabricación de hierro y acero, el carbón, que es la materia prima más costosa de transportar, atrae al mineral, más bien que lo contrario. Pittsburgh y la región carbonífera circundante es el primer productor de hierro y acero de Estados Unidos, obteniendo el mineral del distrito del Lago Superior, aunque en algunos puntos, como Gary, Indiana, donde el ferrocarril conecta con el transporte por agua, la eliminación de un transbordo del mineral (unido a la cercanía de un gran mercado) ha dado origen a una especie de localización intermedia. En la industria del acero es difícil encontrar ejemplos de localización pura ejercida por el mercado (atracción de la industria por el mercado). Sin embargo, a veces la atracción que ejerce un gran mercado es muy grande, sobre todo en el caso de las grandes fundiciones de Sparrow's Point, Maryland, que no obtienen en la localidad misma más materia prima importante que el agua. El mineral de hierro viene de Brasil, Chile, Suecia, Belle Isle, Cuba y muchos otros lugares remotos, y en cierta medida este caso de localización se explica por lo bajo de los fletes oceánicos para los cargamentos de mineral. El carbón viene de 160 kilómetros y más del interior.

Antes de la guerra, cuando las minas de hierro de Lorena estaban en territorio alemán, el grueso del hierro y el acero producidos en ese país venía de las grandes plantas de la cuenca carbonífera del Ruhr, trayéndose el mineral de las minas de Lorena. Sin embargo, desde 1918 los depósitos férreos han estado en manos de Francia, y la política nacional francesa ha estimulado el desarrollo de la producción de acero en Lorena. Como ejemplo de localización hacia el mercado pueden citarse las manufacturas de lana y los molinos de trigo británicos. Los depósitos ingleses de carbón y hierro han atraído una gran industria de hierro y acero, incluyendo en ella las ramas

tomados junto con el nivel general de tarifas. Una región distante o inaccesible sólo puede exportar una mercancía de aquella clase cuyos costos de transporte sean bajos relativamente a los de otros productos acabados. Tal región no exportará en ningún caso la materia prima. Este punto ya ha quedado eliminado por la relación entre los gastos de transportar las materias primas y el producto acabado.

Al llegar aquí hemos de llamar la atención sobre el hecho de que los cambios en lo que hemos llamado (siguiendo a Ohlin) las condiciones generales de transporte, no son siempre por fuerza generales, en el sentido de que afectan a todas las mercancías por igual, sino que pueden influir de modo diverso sobre diferentes mercancías. Cuando ocurre así, habrá tenido lugar un cambio en los costos relativos de transporte que debe tenerse en cuenta como tal. No es raro que las mejoras en las facilidades de transporte afecten sólo a una o muy pocas mercancías. Como ejemplo de esto podemos citar las alteraciones en la localización de la industria conservera de Estados Unidos como resultado de la introducción de la refrigeración en el transporte por ferrocarril. Antes de disponerse de vagones refrigerados las vacas y los cerdos se enviaban a los mercados locales, donde se hacía la matanza. Hoy las grandes plantas conserveras se encuentran localizadas sobre todo en Chicago y Omaha, puntos más cercanos al lugar de origen de las "materias primas".

dedicadas a la fabricación de máquinas, barcos y otros artículos acabados. La presencia de grandes mercados y de suministros adecuados de los factores necesarios demostró ser un atractivo más poderoso para la manufactura de artículos de lana y la harina que las materias primas mismas, cuyo transporte es comparativamente barato.[15] Por consiguiente, Australia y Nueva Zelandia exportan lana y y trigo en bruto, y si no fuera por sus derechos de importación, importarían sus manufacturas de lana y de harina de Gran Bretaña. Uno de los ejemplos más importantes de localización de mercado es la panadería. Es costoso y difícil transportar este producto a cualquier distancia, mientras que el costo de transportar la harina es muy bajo, en comparación con el pan. Por consiguiente, la harina va de los molinos, que en gran parte están localizados cerca de los mayores mercados, a las panaderías, que se encuentran esparcidas en la vecindad de pequeños mercados locales.

Comercio interregional e internacional

Los problemas de comercio internacional pueden estudiarse utilizando el tipo de análisis aplicable al interregional, sin alterarlo sustancialmente. En verdad, las naciones no son sino regiones diferenciadas unas de otras por rasgos tan característicos como las fronteras nacionales, barreras arancelarias y diferencias de lenguaje, costumbres y sistemas monetarios.

Sin embargo, es preciso hacer referencia a dos puntos en que pueden diferir una región económica y una nación. Algunas regiones que son homogéneas económicamente desde muchos puntos de vista incluyen territorios que se encuentran de ambos lados de una frontera internacional. Por ejemplo, la parte occidental de Rumania está más cerca, económicamente, de otras partes de la gran cuenca danubiana, en especial de la parte oriental de Hungría, que la parte del país que se encuentra al Este de los Cárpatos. (Antes de la guerra de 1914-18, lo que es hoy la Rumania occidental formaba realmente parte de Hungría.) Ante tal situación, el economista hará bien en considerar la región internacional como unidad económica. Desde luego, se deben tener en cuenta los efectos de barreras artificiales, tales como los aranceles; no obstante, a menudo tendrán mayor importancia la

[15] Desde luego, históricamente la industria granera de Estados Unidos antecede a la del hierro en cuanto a la fecha en que adquirió importancia. Por tanto, sólo tenemos derecho a decir que el gran desarrollo de las industrias del hierro y el acero ha estimulado el progreso ulterior de la lanera, y que debido a la ventaja derivada de ser una industria antigua y arraigada (inercia), se ha mantenido en Inglaterra, a pesar de que la fuente de las materias primas se ha desplazado de Inglaterra a regiones distantes.

similitud de recursos, la movilidad del trabajo y capital y los hábitos comerciales establecidos de antiguo. La política nacional reconoce muy a menudo la interdependencia económica de semejantes regiones multinacionales e introduce en los aranceles nacionales excepciones para el comercio fronterizo.

Por otro lado, muchas naciones (sólo necesitamos mencionar Estados Unidos, Rusia y China) comprenden muchas regiones económicas, estando formadas, en realidad, de varias regiones que difieren mucho en cuanto a dotación de los diversas factores productivos. Cuando las diferencias regionales dentro de una nación son importantes, parece mejor adoptar el análisis regional. En la medida en que las consideraciones económicas de importancia son puramente nacionales (como cuando se trata de cuestiones relativas a transporte, comunicaciones o efectos de la política monetaria) deben, desde luego, tratarse como tales.

Conclusión

Entre los muchos asuntos examinados en este capítulo, se dedicó una atención somera a algunos de los efectos más importantes del comercio, así como a los movimientos de los factores. Las páginas restantes se dedicaron a hacer calificaciones y a completar la teoría básica del comercio interregional. Intentemos ahora exponerla en forma muy condensada a fin de ver en perspectiva los elementos esenciales de esta teoría.

Las diferencias regionales en la dotación de factores ocupan la posición fundamental en la explicación de la especialización interregional y el comercio. Dadas tales diferencias, los precios de los factores varían de una región a otra, lo que quiere decir, a su vez, que difieren los precios de las mercancías. Como causas suplementarias de las diferencias interregionales de precio también deben tenerse en cuenta las condiciones sociales de la producción y las economías de la producción en gran escala, que se basan, sobre todo, en el hecho de que ciertos tipos concretos de capital no son divisibles sino de manera imperfecta.

El establecimiento de diferencias en el precio de las mercancías proporciona la base de la especialización interregional y del cambio de las especialidades de cada región por las de otras localidades. Si no hay costos de transferencia, cada región producirá aquellas mercancías para las que fuera más adecuado su equipo de factores, exportándolas a cambio de productos cuya producción es más barata en otros lugares. Entrarían en el comercio interregional todas las mercancías. Sin embargo, la existencia de costos de transferencia (sobre todo los de transportes) restringe el número de mercancías en que

se comercia, y además influye sobre la localización de la producción y el movimiento de mercancías.

Debe llamarse la atención sobre el hecho de que las diversas fuerzas que determinan el carácter de las industrias y el comercio nacionales y regionales difieren en importancia según las circunstancias, hecho éste que debe tenerse en cuenta al aplicar el análisis a una situación concreta. También se debe comprender que estas fuerzas —dotación relativa de factores productivos, condiciones sociales de la producción, economías de la producción en gran escala y costos de transferencia— reaccionan constantemente unas sobre otras.[16]

Obras de consulta

Ohlin, Bertil, *Interregional and International Trade*, caps. V-XII.

Taussig, F. W., *International Trade*, cap. 16.

Taussig, F. W., *Some Aspects of the Tariff Question* (Harvard University Press, Cambridge, 1931).

Killough, Hugh B., *International Trade* (McGraw-Hill, Nueva York, 1938), caps. XII-XVIII.

Black, John D., "Interregional Analysis with Particular Reference to Agriculture"; parte I, cap. XIX, de *Explorations in Economics* (MacGraw-Hill, Nueva York, 1936).

Zimmermann, Erich W., *World Resources and Industries* (Harper, Nueva York, 1933).

Jones, C. F., *Economic Geography* (Henry Holt, Nueva York, 1935).

[16] Para una exposición más amplia de los tópicos tratados en este capítulo remitimos al lector al libro de Ohlin, en especial a los capítulos VIII a XIII. Consideraciones de espacio han limitado mucho la amplitud de la exposición de las páginas anteriores. Creemos que, a pesar de la brevedad impuesta, se han visto los puntos más importantes.

En la obra de Viner, *Studies in the Theory of International Trade*, pp. 500-516, se encontrará un estudio crítico excelente de muchos aspectos importantes. Véanse sobre todo sus observaciones a la exposición de Ohlin de las diferencias cualitativas de los factores, p. 501 n.

CAPÍTULO VII

LOS CAMBIOS SOBRE EL EXTERIOR: EL MECANISMO DE LOS PAGOS INTERNACIONALES Y LA BALANZA DE PAGOS

En los cinco capítulos anteriores nos hemos ocupado principalmente en explicar las fuerzas que rigen los movimientos interregionales e internacionales de mercancías y factores de la producción, y, como problema adjunto, en explicar el lugar de origen —esto es, la localización de la producción— de los artículos que son objeto de comercio. Nuestra explicación final está expresada en términos de diferencias relativas en la oferta regional de factores y en términos de costos de transferencia. Si bien el análisis que presentamos no es adecuado para la solución de todos los problemas que le atañen, en cambio revela las fuerzas fundamentales más importantes del comercio internacional.

Sin embargo, la discusión se ha desarrollado dentro de un marco de equilibrio estable. Es decir, en el supuesto de que el comercio se lleva a cabo en condiciones firmes y estables, se han contestado las siguientes preguntas: ¿qué mercancías serán objeto de comercio? y ¿cuál será la relación de intercambio interregional? Apenas nos hemos referido de paso a una tercera, planteada al principio del capítulo III: ¿cómo se corrigen las perturbaciones del equilibrio internacional? Además, no hemos discutido los métodos por los que se efectúa el pago de las mercancías que son objeto de comercio internacional; hemos supuesto tácitamente que estos pagos se efectúan de alguna manera y sin dificultad alguna. Por tanto, nos corresponde ahora estudiar el mecanismo de los pagos internacionales y descubrir la manera como se corrigen las perturbaciones del equilibrio.

Dedicaremos este capítulo al mecanismo de los pagos internacionales. Es evidente que ha de existir algún mecanismo especial cuando el comercio es de carácter internacional. Cuando los comerciantes del país *A* venden a los del país *B*, querrán naturalmente que se les pague en su propia moneda; en cambio, los habitantes de *B* sólo dispondrán de moneda de *B*. Esto es también verdad de muchas otras clases de transacciones internacionales, como, por ejemplo, los servicios bancarios, navieros y de seguros, el turismo y las operaciones financieras, tales como los préstamos y el pago de intereses. Aunque el comercio en mercancías constituye el renglón más importante de las cuentas internacionales de una nación, los servicios y las operaciones financieras también revisten bastante importancia cuantitativa, y to-

dos y cada uno de estos renglones entrañan un pago en moneda extranjera. Por supuesto que estos pagos se hacen a través de los mercados de cambios.

Letras de cambio

Las transacciones internacionales tienen cuando menos dos características comunes a las que se realizan en cualquier lugar dado: las llevan a cabo individuos, y se computan y se pagan, como suele hacerse, en dinero o depósitos bancarios. Sin embargo, a diferencia de las transacciones locales, las internacionales no pueden liquidarse en el acto, sino que se liquidan en otro lugar y en la moneda de otro país. Esta diferencia da lugar a métodos especiales de transferir los fondos necesarios.

Cuando un vendedor y un comprador están en distintos lugares de un mismo país, también surge para ellos el problema de hacer el pago en otro sitio. Si el pago ha de hacerse al contado, el método más seguro y más barato para el comprador consiste en remitir un cheque contra su banco. Una vez depositado éste en el banco del vendedor, queda concluída la transacción en cuanto a los dos interesados inmediatos. El banco del vendedor cobrará el cheque a través de la cámara de compensaciones o del banco central, instituciones que existen en casi todos los países civilizados. Sin embargo, si el comprador hubiera deseado aplazar su pago hasta una fecha futura más conveniente, se habría servido quizá de una letra de cambio. Supongamos, por ejemplo, que un fabricante de Nueva York vende $ 5,000 de mercancía a un comerciante mayorista de Chicago. Aquél gira entonces una letra de cambio por dicha cantidad contra el comprador. La letra no es más que una orden del girador (el fabricante) al girado (el mayorista) en el sentido de que pague a cierto beneficiario (generalmente un banco) en determinada fecha futura. El fabricante "vende" la letra a su banco al valor nominal menos la tasa de descuento del día calculada sobre la vigencia de la letra, y a cambio de ella recibe una cantidad que agrega a su cuenta en el banco. Este, a su vez, remite la letra a un corresponsal en Chicago (probablemente el beneficiario de la letra), que la pasará al mayorista para que la acepte, y, al vencerse, cobrará una cantidad equivalente a su valor nominal y la abonará a la cuenta del banco de Nueva York. En consecuencia de todas estas medidas, el saldo de la cuenta del banco neoyorquino en el banco corresponsal de Chicago aumenta en $ 5,000, y sus propias responsabilidades por depósitos habrán aumentado en la misma cifra menos el descuento. La diferencia, que es igual al descuento calculado sobre la vigencia de la letra, constituye la comisión que recibe el banco neoyorquino por realizar la operación. Por otra parte, si este banco no hubiera deseado aumentar su saldo en

Chicago, podría haber guardado en su poder la letra descontada hasta que venciera y luego pasarla al Banco de la Reserva Federal de Nueva York a fin de que éste la cobrara, a cambio de lo cual se incrementaría su cuenta en dicho banco.

Es evidente, pues, que la letra de cambio desempeña ciertas funciones muy útiles. El vendedor puede cobrar su factura inmediatamente, el comprador puede pagar en una fecha futura, y el pago se hace con facilidad en un sitio distinto.

Los pagos internacionales se efectúan de manera idéntica a la que acabamos de señalar, con la sola diferencia de que resultan afectadas dos unidades monetarias. Naturalmente, esto da lugar al problema del valor relativo de estas monedas; pero lo aplazaremos hasta haber analizado con más atención el mecanismo de los pagos internacionales. Supongamos, por ejemplo, que un exportador norteamericano envía £ 1,000 de mercancía a un importador inglés. Después de girar una letra en libras esterlinas contra su cliente, la descuenta en el departamento de cambios de su banco. Si suponemos que una libra esterlina vale $ 5.00, recibe $ 5,000 menos el descuento calculado sobre la vigencia de la letra. El banco norteamericano envía entonces la letra a su corresponsal en Londres, el cual la presenta al importador a fin de que la acepte. El corresponsal puede tenerla en su poder hasta la fecha de vencimiento, en cuyo caso recibirá en la fecha prescrita la cantidad de £ 1,000 que abonará a la cuenta del banco de Nueva York; o bien puede vender la letra en el mercado de descuento de Londres. En este último caso, el valor de la letra en libras, menos el descuento calculado sobre su vigencia, se pondrá inmediatamente a disposición del banco neoyorquino. Mediante este sencillo mecanismo, el exportador norteamericano cobra su factura en dólares y el importador inglés paga en libras esterlinas. Para lograr este resultado, el banco norteamericano ha incrementado simultáneamente sus responsabilidades por depósitos en dólares y sus disponibilidades en libras esterlinas.

Si el exportador inglés se sirve del mismo método para sus ventas a Estados Unidos, podrá entonces girar letras en dólares contra los importadores norteamericanos y venderlas a los bancos londinenses. Una vez que haya visto incrementada su cuenta en una cantidad de libras esterlinas equivalente al valor en dólares de la letra de cambio, menos el descuento, el exportador deja de participar en la operación. El banco londinense remite las letras a su corresponsal neoyorquino para su aceptación y cobranza. Una vez cobrada la letra (o vendida en el mercado de descuento de Nueva York), se abona su importe a la cuenta del banco londinense. Por tanto, vemos que en este caso el mecanismo es idéntico, salvo que funciona en sentido opuesto al de la situación anterior, en que se trataba de mercancía exportada por Estados Unidos. El banco inglés incrementa sus responsabili-

dades por depósitos en libras esterlinas y a la vez aumenta sus disponibilidades en dólares en Nueva York. En ambos casos, ya se trate de la exportación de mercancía inglesa o norteamericana, lo que sucede en el fondo es lo siguiente: un banco en el país en que se gira la letra asume los derechos y obligaciones de las partes contratantes (es decir, suplanta al comprador como deudor y al vendedor como acreedor), hace un anticipo al acreedor en la moneda de éste, y, una vez recibida la comisión del banco extranjero por concepto de cobranza, tiene en su poder depósitos bancarios en el país deudor.

Dado un movimiento de mercancías en ambas direcciones, lo que acabamos de describir implica un método sencillo de liquidar deudas que obvia la necesidad de transferir fondos directamente de un país a otro. Si dos bancos corresponsales se adeudan el uno al otro la misma cantidad, pueden ponerse de acuerdo para cancelar a ciertos intervalos dicha deuda mutua (calculando el valor relativo de ambas monedas al tipo de cambio del día). Cualquier banco individual cuyas cuentas deudores o acreedoras hubieran aumentado de manera desmedida en uno de los mercados, podría ajustar su situación cambiando su saldo excesivo por el de otro banco cuya situación fuera la contraria. En los mercados de cambio en conjunto, consideradas todas las transacciones internacionales de los dos países, la gran mayoría de los saldos quedan cancelados y sólo es menester liquidar por separado una cantidad muy pequeña.

Existe, desde luego, otro medio de originar y llevar a cabo los pagos internacionales. El importador puede tomar la iniciativa. Supongamos, por ejemplo, que un importador norteamericano se pone de acuerdo con el exportador inglés a quien compra la mercancía, con objeto de efectuar la operación de la manera que sigue. Se dirige al departamento de cambios de su banco (por ejemplo, en Nueva York) y compra un giro sobre el corresponsal en Londres por la cantidad que adeuda.[1] Naturalmente, el giro estará en libras esterlinas y será pagadero al exportador inglés. También en este caso los bancos afectados asumen los derechos y obligaciones de las partes con-

[1] En este ejemplo, relativo a la importación, el instrumento utilizado es el giro (o letra pagadera a la vista), aunque a veces también se compra una letra bancaria pagadera en fecha futura. Sin embargo, en el ejemplo relativo a la exportación nos referimos a una aceptación comercial, o sea una letra girada contra una empresa comercial o industrial y que debe ser aceptada por dicha empresa antes de que se pueda exigir su pago. Por supuesto que existen muchas otras clases de letras empleadas en la exportación. Las más importantes son las aceptaciones bancarias, que se diferencian de las comerciales en que el girado y aceptante es un banco en vez de una empresa comercial o industrial. También hay letras comerciales pagaderas a la vista —es decir, letras pagaderas por el girado, una firma comercial o industrial, inmediatamente después de presentadas— y letras comerciales pagaderas en fecha futura. Existen además traspasos telegráficos —es decir, giros telegráficos y cheques de viajeros—, que son un tipo especial de letras bancarias pagaderas a la vista.

tratantes. El banco norteamericano recibe un cheque en dólares por el valor del giro (calculado, por supuesto, al tipo de cambio del día), por lo cual se reducen sus responsabilidades por depósitos (o, si está girado contra otro banco, se incrementan sus disponibilidades en dólares). Al pagarse el giro en Londres, se reduce el saldo que se creó con motivo de las letras relacionadas con la exportación norteamericana. En suma, el banco norteamericano cambia una parte de sus disponibilidades en moneda extranjera por disponibilidades en dólares, o por una reducción de sus responsabilidades en dólares. (Desde el punto de vista del banco londinense, ha ocurrido una reducción del adeudo de éste para con el banco neoyorquino.) En tanto que se procure el pago de la exportación norteamericana mediante el envío por cobrar de letras norteamericanas relacionadas con la exportación, y se adquieran giros en libras esterlinas para pagar la importación norteamericana, los bancos de Estados Unidos reducen e incrementan sus depósitos en dólares a la vez que aumentan y disminuyen sus saldos en libras esterlinas con los corresponsales londinenses.[2]

Analicemos este tema un poco más detenidamente. Cada banco, en tanto que realice operaciones de cambios, es un *cambista* o negociante en divisas o dinero extranjero (sobre todo depósitos bancarios). Como tal, la venta de divisas a un precio un poco mayor que el de compra le proporciona utilidades. Como todo negociante, el departamento de cambios procura mantener sus existencias comerciales tan bajas como lo permita la buena marcha de los negocios, y con ese fin intentará seguir el principio general de compensar toda compra de divisas con una venta. Si logra adherirse a este principio, su existencia de divisas permanecerá siempre constante. Y si determinado banco se ve imposibilitado de compensar sus ventas y compras de divisas y ve crecer o reducirse demasiado su saldo en moneda extranjera, puede reducir un déficit o reducir un superávit mediante compras de divisas a los bancos que pueden disponer de ellas o ventas a aquellos a quienes les hacen falta, respectivamente.

Así, cada banco, si logra mantener un saldo normal en moneda extranjera (esto es, si equivalen más o menos sus ventas y sus compras de divisas), compensa perfectamente con el banco corresponsal todos los pagos internacionales que lleva a cabo a través de él. Y la acción de todos los bancos juntos reviste la misma importancia para los mercados de cambios en general: en tanto que sea posible, se compensan los pagos de un mercado a otro.

[2] Por supuesto que estas operaciones pueden llevarse a cabo en sentido opuesto, como ocurre en efecto; es decir, las exportaciones inglesas pueden dar lugar a depósitos en dólares en los bancos norteamericanos, y estos saldos disminuyen a medida que en Inglaterra se compran giros para el pago de las importaciones provenientes de Estados Unidos.

Conviene resumir las ventajas derivadas del empleo de letras de cambio en el comercio internacional y de las relaciones bancarias internacionales a que dan lugar. Este método de efectuar los pagos internacionales tiene las siguientes consecuencias: *1)* se puede hacer un pago a cualquier distancia; *2)* se puede pagar en moneda extranjera; *3)* el comprador puede comprar a crédito, mientras el vendedor logra que se le pague inmediatamente; *4)* los pagos internacionales se compensan en gran parte mediante la cancelación de cargos y abonos en los depósitos en moneda extranjera. Todo esto es el resultado del hecho de que los bancos, como medio incidental de obtener utilidades, asuman los derechos y obligaciones de los compradores y vendedores. De esta manera se establece un método sencillo de obtener las primeras tres consecuencias que se mencionan. Además, al apegarse a la lógica comercial de compensar las ventas y las compras, los bancos compensan la mayor parte de los pagos internacionales, de suerte que sólo se precisa un pago neto bastante reducido.

Oferta y demanda de letras de cambio

De los ejemplos anteriores se desprende que, según el lugar en que se efectúe u obtenga el pago de mercancías enviadas a otro país, la exportación da lugar a oferta de letras de cambio y la importación a demanda de las mismas. Si las transacciones internacionales consistieran únicamente en comercio en mercancías, no habría ningún otro tema por discutir que se relacionara con la oferta y demanda de letras de cambio. Sin embargo, existen muchas otras clases de transacciones que requieren pagos internacionales. Podemos clasificarlas en tres grupos, que se distinguen (salvo ciertas excepciones insignificantes) por el distinto motivo por el que se efectúan:

1) Transacciones comerciales. Estas comprenden una gran parte, generalmente la mayor, de los pagos internacionales: los efectuados por concepto de mercancías, servicios, gastos de turistas, utilidades derivadas de inversiones en el extranjero y renglones diversos como, por ejemplo, remesas de inmigrantes, gastos gubernamentales, etc.

2) Operaciones financieras. Este grupo comprende el crédito internacional a largo y a corto plazo, y depende, sobre todo, de las diferencias internacionales en las tasas de interés.

3) Operaciones especulativas, desde la anticipación de las variaciones estacionales de los tipos de cambio hasta los pánicos y las huídas de capital.

Pasemos a examinar cada una de estas fuentes de oferta y demanda de divisas, explicando de manera breve las fuerzas que deter-

minan la magnitud de cada especie de pago.[3] Supongamos que todas las transacciones realizadas por Estados Unidos con el resto del mundo se hacen a través de los mercados de cambios de Nueva York y Londres, y que se toma en Estados Unidos la iniciativa para verificar u obtener los pagos. Todos los pagos de extranjeros a norteamericanos darán lugar a oferta de letras de cambio giradas en libras esterlinas, y todos los pagos de norteamericanos a extranjeros serán el origen de la demanda de giros (letras de cambio) en libras esterlinas. Los saldos o depósitos a través de los cuales se efectuará la compensación de las deudas internacionales serán los que posean en Londres, en libras esterlinas, los bancos norteamericanos. Se incrementarán con cada transacción que dé lugar a oferta de divisas, y disminuirán con cada transacción que provoque demanda de ellas.

a) *Exportación de mercancías.* Como señalamos anteriormente, la exportación de mercancía norteamericana da lugar a letras de cambio cuyo valor total depende de los gastos y los ingresos de los consumidores en el extranjero y de los precios a que se vendan los artículos exportados. Por consiguiente, su volumen y la oferta de divisas pueden variar con los cambios en la demanda exterior o con los cambios en los costos de los productores norteamericanos o sus competidores extranjeros. La demanda se puede alterar a causa de cambios bruscos o graduales en los gustos, debidos, por ejemplo, a campañas de publicidad de los vendedores, o a causa de que aumente o disminuya el nivel general de ingresos de los compradores o se modifique su distribución. Como vimos en capítulos anteriores, las alteraciones de los costos de producción pueden ser el resultado de varias causas: por ejemplo, el progreso de la técnica, la extensión de la producción en gran escala, variaciones de la oferta de los factores de la producción, etc.[4]

La explotación del Medio-Oeste de Estados Unidos constituye un ejemplo excelente de algunos de los efectos de una oferta variable de factores. A consecuencia del desarrollo de mejores medios de transporte, se pobló esta región y aumentó enormemente la oferta de tierra fértil para cultivo. Disminuyeron rápidamente los costos de producción de trigo, se redujo en todo el mundo la renta en las tierras que

[3] Conviene hacer una advertencia. Sea cual fuere el mercado de cambios en que uno imagina encontrarse, es de suma importancia mantenerse orientado de esa manera o, en caso de trasladarse a otro mercado, modificar los cálculos que hace uno. Lo que en cierto mercado es demanda de divisas, en otro mercado relacionado es oferta, y el cambiar de un mercado a otro, o el hacerlo sin darse cuenta cabal de las alteraciones que exige, conduce a la peor de las confusiones.

[4] Por supuesto que el precio en el mercado exterior, el cual, dada la tabla de demanda de los compradores, determina la cantidad comprada de cualquier artículo exportado, comprende los gastos de transporte. Por consiguiente también han de tenerse en cuenta los cambios en la oferta de los factores que influyan en los costos de transporte (internos o externos) y en las mejoras en el transporte.

competían con éstas, aumentó mucho la exportación de trigo norteamericano, y la distribución de los ingresos en Estados Unidos se alteró en favor del sector agrícola. Al crecer los ingresos de éste, aumentó la demanda de maquinaria y equipo agrícolas; teniendo un mercado más amplio, los productores de éstos pudieron emplear métodos de producción en gran escala, lo cual reducía sus costos y daba impulso al comercio exterior y a las ventas en el país.

Por supuesto que cualquier acontecimiento que tienda a elevar o reducir los costos de transferencia tiene el mismo efecto que la baja de costos de producción: reduce los precios y da lugar a mayor exportación. El ejemplo anterior, si bien señala un gran aumento de la oferta de tierra triguera, demostró tener su origen en la reducción de costos de transporte causada por el desenvolvimiento de las vías férreas en el Medio-Oeste. Asimismo, una reducción de aranceles tenderá a hacer declinar los precios de las mercancías afectadas, y se importará mayor cantidad de ellas. El que el valor total de la importación y, por tanto, la demanda de divisas (o la oferta de ellas en el país exportador), sea mayor que antes, depende de la elasticidad media de estas demandas.

b) *Importación de mercancías.* La importación da lugar, por supuesto, a demanda de divisas en el país importador. Respecto a las variaciones de su volumen, la importación está sujeta a las mismas consideraciones que la exportación; esto es, a alteraciones de las condiciones de la demanda o de la oferta, con una sola diferencia; que en este caso lo que interesa es la demanda de los consumidores del país y los costos (incluso los de transporte) de los productores del extranjero.

c) *Servicios.* Los distintos servicios internacionales se relacionan muy estrechamente con el comercio en mercancías, y tienen bastante importancia cuantitativa. Consisten en su mayor parte en servicios navieros, de seguros y de banca. Cuando los norteamericanos los prestan a los extranjeros, dan lugar a una oferta de letras en moneda extranjera; cuando los extranjeros los prestan a los norteamericanos, el resultado es una demanda de divisas. Si bien la suma total de los pagos internacionales por concepto de servicios depende, en primer lugar, del volumen de transacciones comerciales y financieras recientes, también es función de variables independientes, tales como cambios en el costo de dichos servicios, etc. Además de la influencia de sentimientos nacionalistas y de la tradición, lo que determina que sea nacional o extranjera la compañía de seguros, el banco o la compañía naviera empleada, y determina, por tanto, la manera en que se dividirán estos pagos en remesas al exterior y remesas del exterior, es su eficacia *relativa* en competencia el uno con el otro.

d) *Gastos de turistas.* Los bienes y servicios adquiridos por turistas en el extranjero se asemejan mucho a los renglones recién men-

cionados. Equivalen a importaciones al país de origen de los turistas, con la diferencia de que los viajeros y no los bienes y servicios se trasladan al lugar de consumo. Si los consumidores son turistas norteamericanos, sus compras constituyen demanda de moneda extranjera; si viajan turistas extranjeros en Estados Unidos, las ventas que este país les haga dan lugar, como en el caso de la exportación, a oferta de moneda extranjera.[5]

Como los gastos de turistas constituyen una forma de desembolso directo por parte de los consumidores, están determinados, por una parte, por los gustos y los ingresos de los probables viajantes, y por otra, por el costo de los viajes en el extranjero (convertido al tipo de cambio del día). A la larga, los ingresos de la clase turista de cualquier nación dependen de la productividad general del país, la magnitud e ingresos relativos de los distintos grupos no-competidores y la distribución de la propiedad de los factores de la producción. Considerado un lapso más corto, los ingresos de los turistas reflejan en buena medida la situación de los negocios. Su deseo de viajar en el extranjero se finca en el fondo en su educación, las costumbres locales o nacionales y la eficacia de la publicidad y la propaganda turísticas. Naturalmente, las perturbaciones políticas nacionales o extranjeras tienden a reducir el deseo o la propensión a viajar.

e) *Renglones diversos.* Junto con el renglón de gastos de turistas aparecen a veces diversas transacciones heterogéneas, tales como remesas de inmigrantes, donaciones benéficas, gastos gubernamentales, etc.[6] Desde el punto de vista de Estados Unidos, al efectuarse estas remesas a residentes en otros países se hace necesario adquirir divisas —es decir, aumenta la demanda de moneda extranjera—. En cambio, la oferta o existencia de moneda extranjera (o la demanda de dólares en el exterior) aumenta en la medida en que se remitan fondos a Estados Unidos. Como el que toma la iniciativa en relación con estos pagos es generalmente el remitente, dichos pagos, por lo general, dan lugar a demanda de giros en el país de éste.

El volumen de las remesas de inmigrantes en cualquier período depende, ante todo, de la magnitud de sus ingresos, del grado de

[5] Por lo general el viajero compra los créditos externos que necesite antes de salir de su país, y los lleva consigo en forma de cartas de crédito o cheques de viajeros. De aquí que cuando los extranjeros viajan en Estados Unidos, sus gastos futuros han sido ya el origen de una demanda de dólares.

[6] En verdad las remesas de inmigrantes y las donaciones para la beneficencia son transferencias de capital, y por tanto podríamos colocarlos lógicamente en el segundo grupo de transacciones internacionales, junto con los movimientos de capital a corto y a largo plazo. Sin embargo, dichas transferencias no se llevan a cabo por motivos de finanzas, sino por causas en su mayor parte de naturaleza humanitaria. Si bien estos motivos no son, desde luego, de carácter comercial, parece más propio incluirlos en la categoría más general del grupo de transacciones comerciales que en la de operaciones financieras o en algún grupo completamente distinto y de poca importancia relativa.

devoción filial que demuestren y de la situación económica de sus parientes en los países viejos. Las donaciones benéficas remitidas al exterior (tales como fondos destinados a misioneros, obras de auxilio de la Cruz Roja, etc.) están determinadas, en primer lugar, por la situación financiera en que se encuentran las instituciones de beneficencia y por la urgencia con que se necesiten los fondos en el extranjero. El volumen de los fondos destinados a este fin depende, a su vez, del rendimiento obtenido por las dotaciones al invertir su dinero (y de la perspicacia financiera de la junta inversionista y la situación económica general), así como de la actitud filantrópica de los benefactores (lo que puede ser cuestión de finanzas o, como en el caso de la invasión ítalogermana de España, de política).

f) *Utilidades derivadas de inversiones en el extranjero.* Las inversiones internacionales dan lugar también a oferta y demanda de divisas: pagos por concepto de intereses y dividendos. Si bien su origen está en una transacción financiera, en realidad constituyen dinero pagado por un servicio —el uso de capital— y, en consecuencia, pueden muy bien catalogarse, junto con los demás renglones relativos a servicios, en el grupo de transacciones comerciales. El individuo a quien se paga dinero por el uso de su capital es el inversionista o el propietario de bonos. Por consiguiente, en lo que toca a las relaciones de los ciudadanos de Estados Unidos con el resto del mundo, los propietarios norteamericanos de acciones y bonos que representen deudas de otros países intervienen en el mercado de cambios de Nueva York como vendedores de moneda extranjera,[7] mientras que aquellos que hubieren pedido prestado al extranjero (es decir, vendido bonos) y tengan la obligación de pagar intereses y dividendos ingresan al mercado como compradores de divisas.

Puesto que los intereses pendientes de pago son el resultado de préstamos *anteriores* únicamente, el volumen de pagos por este concepto y, por tanto, la oferta y demanda de divisas, depende por completo del volumen de los préstamos efectuados anteriormente, sean a corto o a largo plazo.[8] En cambio, los ingresos percibidos por los que poseen acciones comunes extranjeras varían con la situación de los negocios y la política seguida por las empresas en cuanto a dividendos.

La importancia cuantitativa de esta fuente de oferta y demanda de moneda extranjera varía, desde luego, según el desarrollo del país como deudor o acreedor. Cuando una nación presta o pide prestado

[7] En la realidad, lo más probable es que los pagos hechos a ciudadanos norteamericanos que posean bonos y valores internacionales se inicien en el exterior (por ejemplo, en el mercado de cambios de Londres), lo cual daría lugar a una *demanda* adicional de dólares y no a una *oferta* adicional de libras esterlinas.

[8] Excepto, desde luego, donde la situación de los negocios influye en la solvencia de los deudores en general.

durante mucho tiempo, la acumulación de intereses y dividendos puede llegar a sobrepasar la cantidad prestada o pedida anualmente. Los pagos efectuados por Canadá por concepto de intereses y amortización entre 1900 y 1913 importaron, por término medio, casi tanto como la cantidad anual en préstamo del exterior. Y Gran Bretaña, cuya historia como prestamista internacional es más larga que la de cualquier otro país, recibió durante los años posteriores a la primera guerra mundial, una cantidad mucho mayor por concepto de préstamos corrientes al exterior.

Pasamos a continuación a examinar el segundo grupo en que clasificamos las fuentes de oferta y demanda de divisas. Está formado por dos renglones, préstamos a largo y a corto plazo, cuya magnitud y dirección dependen, a primera vista cuando menos, de las diferencias de tasas de interés entre los mercados monetarios internacionales más importantes.

g) *Inversiones a largo plazo en el extranjero.* Las transacciones internacionales en bonos constituyen una fuente importante y extensa de oferta y demanda de divisas. Cuando los habitantes de Estados Unidos venden bonos (incluso acciones y bonos extranjeros propiedad de americanos) a habitantes de otros países, dan lugar a pagos dirigidos a Estados Unidos y, por tanto, a oferta de divisas o moneda extranjera; en cambio, cuando adquieren bonos extranjeros (o vuelven a comprar bonos norteamericanos propiedad de extranjeros) hacen pagos a los demás países y, por tanto, aumenta la demanda de divisas.

También podemos considerar esta clase de transacción como el acto de prestar o pedir prestado de un país a otro, o como inversión internacional, ya que esto implica la compra de bonos extranjeros. Cuando los norteamericanos prestan o invierten dinero en el extranjero, han de convertir sus dólares en libras esterlinas u otra moneda para poder transmitir el préstamo. Es decir, Estados Unidos efectúa pagos a otros países y, por consiguiente, aumenta la demanda de divisas. En cambio, cuando los norteamericanos piden prestado del exterior (cuando los extranjeros invierten en Estados Unidos), es necesario convertir la moneda extranjera a dólares, se hacen pagos a los norteamericanos y, por tanto, éstos tienen derecho a girar letras sobre el exterior por la cantidad obtenida en préstamo.

Estas operaciones llevan con frecuencia el nombre de exportación e importación de capital. Por ejemplo, los préstamos efectuados por Estados Unidos y sus inversiones en el exterior constituyen una exportación de capital a cambio de acciones y bonos extranjeros; los préstamos solicitados por Estados Unidos significan, en cambio, una importación de capital extranjero a cambio de valores norteamericanos.

No importa la manera de expresar esta operación; lo importante es que se comprenda bien la naturaleza de la transacción fundamental

y su relación con los mercados de cambios. Sin embargo, nunca habrá confusión si las inversiones, préstamos y movimientos de capital entre un país y otro se consideran como compras o ventas internacionales de bonos y valores. El movimiento de bonos y valores, como el de mercancías, se hace siempre en dirección opuesta a la del pago que los acompaña. El uso de los términos "exportación de capital" e "importación de capital", sobre todo, tiende a confundir al principiante, ya que al asociar las ideas de exportación de capital y exportación de mercancías puede suponer erróneamente que la dirección del pago y la del objeto por el que se paga es la misma en ambos casos, cuando en realidad es opuesta: la *exportación* de capital implica una *importación* de valores o bonos y, en consecuencia, un pago *al exterior* por parte del exportador de capital, y su efecto en el mercado de cambios es precisamente contrario al de una exportación de mercancías.

Tanto la magnitud como la dirección de las inversiones internacionales dependen, en su mayor parte, de las diferencias relativas de tasas de interés, si bien también influye en los cálculos de los inversionistas el riesgo de que fluctúen los tipos de cambio (lo cual consideramos con mayor amplitud al tratar de los préstamos a corto plazo). Además, en tanto que los valores o bonos de que se trate no sean de primerísima calidad, existe el peligro de que se pierda parte del capital, riesgo por el cual se exige una prima por encima de la tasa de interés básica. Cuando los valores no pertenecen a la categoría de los que rinden ingresos (bonos), sino que su rendimiento es más bien incierto (acciones comunes), tanto los ingresos actuales como la perspectiva de ingresos futuros influyen en los cálculos de los inversionistas. Por consiguiente, según la estimación que se haga de su rendimiento, la corriente de inversiones se dirige a un país o sale de él, dando lugar a oferta y demanda de divisas respectivamente. La tendencia general de los movimientos de capital a largo plazo se manifiesta de los países más viejos y desarrollados, donde abunda el capital y son bajas las tasas de interés, hacia los más nuevos y poco desarrollados, donde ocurre lo contrario. Hay ocasiones, por supuesto, en que el movimiento se efectúa de un país joven a uno viejo, como en el caso de los préstamos de Estados Unidos a Alemania después de la primera guerra mundial, época en que había escasez de capital en Alemania. Y a veces, aun con frecuencia, hay movimientos de capital en ambas direcciones. Los norteamericanos, por ejemplo, invierten dinero en empresas inglesas al mismo tiempo que los ingleses adquieren valores norteamericanos; cada grupo de inversionistas se guía por consideraciones semejantes respecto a la seguridad y rendimiento de su futura inversión, mas llega a conclusiones distintas.[9]

[9] Estos movimientos bilaterales de capital son a menudo el resultado de la

h) *Préstamos internacionales a corto plazo.* Desde la primera guerra mundial los préstamos internacionales a corto plazo han venido a ser un factor de creciente importancia en los mercados de cambios; incluso han llegado en ocasiones, como en la crisis financiera de 1931, a ejercer una influencia perturbadora bastante grave, y aun desastrosa. Por ahora sólo tendremos en cuenta los movimientos más normales de fondos a corto plazo, o sea los que se llevan a cabo como resultado de las diferencias de tasas de descuento entre los distintos mercados monetarios. Dichas diferencias pueden ser consecuencia de situaciones divergentes en ambos mercados respecto de la relación entre la abundancia de fondos disponibles y la demanda local de dinero a corto plazo; o pueden ser consecuencia de que los bancos centrales respectivos sigan políticas disímbolas. Por ejemplo, si aumenta la actividad de los negocios en algún centro, lo cual se traduce en una demanda relativamente mayor de capital de trabajo, tenderán a elevarse las tasas del dinero con relación a las que rigen en otros mercados monetarios. Si cierto banco central impone una política de restricción del crédito y, en cambio, otro banco inicia una política de crédito barato o una política neutral, también tenderán a aparecer diferencias entre las tasas de descuento.

El efecto de los préstamos internacionales a corto plazo en el mercado de cambios es igual al de los préstamos a largo plazo (venta y compra de valores y bonos). Si un banco de Nueva York pide un préstamo a corto plazo a un banco londinense, la cantidad solicitada ha de remitirse a Nueva York. En concreto, lo que ocurre es que el banco neoyorquino cambia una promesa de pagar en el futuro por una cantidad que ha de pagarse en la actualidad. Por tanto, participará en el mercado de cambios de Nueva York como acreedor de Londres, o como vendedor de libras esterlinas. A la inversa, si un banco neoyorquino presta a un banco londinense, tendrá que adquirir libras esterlinas para transmitir el préstamo a Londres, o el banco prestatario de Londres participará en el mercado de cambios de Londres como vendedor de dólares por una cantidad equivalente al préstamo. Si bien una afluencia o una salida de fondos, sea a largo o a corto plazo, da lugar a oferta o demanda de divisas en el mercado de cambios de que se trate, el mecanismo de préstamos a corto plazo tiene suficientes características especiales, no obstante, para que lo consideremos por separado.

Supongamos que la tasa de interés sobre préstamo a corto plazo es más elevada en Nueva York que en Londres. Los bancos de esta última ciudad tendrán deseos, por lo tanto, de prestar dinero en el mercado de Nueva York, y los bancos neoyorquinos de pedir prestado

política comercial de ciertas compañías que establecen conexiones internacionales y están relacionados con frecuencia con proyectos de consorcios internacionales. Sobre este tema véase la parte II, capítulo VIII.

en Londres para prestar esos mismos fondos en Nueva York. Los bancos de Nueva York, según convenio con los de Londres, girarán letras en libras esterlinas sobre Londres (letras bancarias pagaderas en fecha futura) que, al aceptarse y descontarse en esa ciudad, constituirán saldos en libras a favor de los primeros. Pueden entonces vender dichos saldos a las personas que deseen efectuar pagos a Inglaterra, y prestar al mercado monetario de Nueva York los dólares derivados de esta venta.[10] El comprador norteamericano de una de estas letras (por ejemplo, un importador) remitirá la letra a Londres, donde, previa aceptación por parte del corresponsal del banco neoyorquino, se descontará en el mercado de descuento londinense; con el dinero obtenido se paga la deuda del importador. Poco antes de que venza la letra, el banco neoyorquino se verá obligado a adquirir una cantidad suficiente de libras esterlinas, en forma de letra de cambio pagadera a la vista, para hacer frente a su obligación en Londres. Esta nueva letra, enviada a Londres, facilitará al banco aceptante los fondos necesarios para que pague la deuda a que dió lugar la letra original, cuando ésta sea presentada por la persona que la hubiere adquirido en el mercado de descuento de Londres.

En caso de que persistiese la diferencia de tasas de interés entre los dos mercados,[11] tanto los bancos de Nueva York como de Londres desearán continuar efectuando estas operaciones de crédito. Lo podrán hacer fácilmente renovando sus préstamos de la siguiente manera: cada banco prestatario de Nueva York giraría, poco antes de vencer la letra original en libras esterlinas, una segunda letra en libras pagadera en fecha futura sobre su corresponsal en Londres, la vendería de la manera acostumbrada en el mercado de Nueva York y utilizaría el dinero así obtenido para adquirir una letra pagadera a la vista en moneda inglesa a fin de pagar la original.

Si los bancos neoyorquinos hubieran poseído en Londres importantes saldos a su favor desde un principio, habrían podido entonces girar contra ellos y prestar los dólares obtenidos como indicamos antes, sin necesidad de convertirse en deudores de Londres. En este caso, el banco de Nueva York sencillamente cambiaría un saldo en libras situado en Londres por una cantidad de dólares que prestaría

[10] Los dólares adquiridos por el banco neoyorquino con su saldo en libras pueden consistir en un cheque sobre algún otro banco o, si la letra es vendida a uno de sus propios depositantes, en un cheque sobre sí mismo. En el primer caso aumentarán sus reservas, a través de un saldo favorable en la cámara de compensaciones, en la cantidad representada por el precio de la letra. Si el cheque lo gira uno de sus propios clientes, sus responsabilidades por depósitos se reducen en la misma medida. En cualquier caso, el banco queda entonces en libertad de aumentar sus préstamos y depósitos en la cantidad citada.

[11] Por supuesto que el efecto normal de un movimiento de fondos como el que se ha descrito consiste en eliminarse a sí mismo, ya que tiende a reducir la diferencia de tasas de descuento entre los dos mercados.

en Nueva York. En nuestro ejemplo de las operaciones de préstamo a corto plazo, los compradores norteamericanos de moneda inglesa dan dólares, no a cambio de un saldo en libras existente, sino a cambio de un anticipo de libras esterlinas que provendrán, en último caso, del mercado de descuento de Londres.

En todo lo anterior suponemos tácitamente que el tipo de cambio no varía durante el período comprendido por la operación de préstamo. Si el tipo de cambio se altera durante este intervalo, el beneficio que reportan los préstamos puede resultar mucho menor o mucho mayor que lo previsto. Por consiguiente, las variaciones del tipo de cambio pueden tener la misma importancia que las diferencias de tasas de interés en la determinación del volumen y la dirección del movimiento de fondos a corto plazo. El ejemplo que sigue nos permite observar su efecto. Supongamos que la tasa de interés a corto plazo en Londres es de 3%, en Nueva York de 5% y que el tipo de cambio del día es de $ 4.86. En tales condiciones, podemos suponer que los bancos londinenses autorizarán a los neoyorquinos para girar letras bancarias en fecha futura sobre ellos, venderlas en el mercado de cambios de Nueva York y prestar el dinero obtenido al mercado monetario de esta misma ciudad. Así, una letra por £ 1,000 facilitará $ 4,860 para invertir en Nueva York; y al finalizar el plazo por el que se giró la letra (por ejemplo, noventa días), se dispondrá de esta cantidad más $ 54.67 de interés neto ($ 60.75 menos ⅛% de comisión), o sea un total de $ 4,914.67, para reembolsar a Londres mediante la compra de un giro en libras esterlinas. Si el tipo de cambio es aún de $ 4.86, se obtendrán £ 1,011.25, cantidad que excede en £ 3.75 a la suma original más lo que hubiera rendido su inversión en Londres al 3% (£ 7.5). Por otra parte, si el tipo de cambio se hubiera elevado a $ 4.88, los $ 4,914.67 hubieran equivalido a £ 1,007.10, cantidad un tanto menor que la suma original más el interés obtenible en Londres al 3%.

De aquí que una pequeña fluctuación del tipo de cambio pueda eliminar totalmente la ganancia que pudiera producir una operación de préstamo a corto plazo, y aun convertirla en pérdida; y que una fluctuación en el sentido opuesto pueda producir el efecto contrario. Cuanto más inestable sea el tipo de cambio, mayor es el riesgo de prestar. Por consiguiente, en condiciones inestables tenderá a reducirse el volumen de dicha clase de préstamos internacionales, concretándose las operaciones a las de los prestamistas que están dispuestos a asumir el riesgo. A esta conclusión podemos añadir la siguiente: la *posibilidad* de un alza en el tipo de cambio (es decir, de una baja en el valor internacional de la moneda del país) animará a los bancos o a la gente a prestar dinero en mercados extranjeros, ya que se prevé una ganancia; ocurrirá lo contrario si la perspectiva acerca del tipo de cambio es pesimista. El nivel exacto del tipo de cambio

en cualquier momento dado tiene poca significación, puesto que el prestar atañe al futuro, no al presente.

Falta considerar el tercer grupo de fuerzas que influyen en el mercado de cambios, o sea aquellas cuya naturaleza es especulativa o excepcional. Puede definirse la especulación como un gasto realizado en condiciones en que la relación entre el desembolso actual y el ingreso probable es incierta; es decir, es una transacción que entraña cierto riesgo. Diríamos, entonces, que casi todas las transacciones comerciales, sean internacionales o nacionales, son más o menos de carácter especulativo. Sin embargo, ciertas operaciones tienen como objeto principal el cargar con un riesgo con toda intención; los que las llevan a cabo esperan obtener una ganancia precisamente a causa de la incertidumbre inherente a la situación. Podemos clasificar dichas operaciones como especulación pura y simple. Son éstas las que nos interesan aquí. En todas las demás operaciones, si bien siempre existe incertidumbre (y, por tanto, especulación), el elemento especulativo es incidental; la ganancia proviene de un ingreso generalmente previsto (como cuando se produce para vender con ganancia, se presta a interés, etc.).

La especulación pura en divisas, que se hace posible si el tipo de cambio entre dos monedas cualesquiera fluctúa constantemente, se lleva a cabo en la esperanza de prever con precisión las fluctuaciones del tipo de cambio. Puede suceder, por ejemplo, que los especuladores prevean una elevación del tipo de cambio entre el dólar y la libra. Para obtener una ganancia comprarán libras esterlinas en la actualidad (esto se llama operar "al alza" en libras esterlinas), para venderlas en fecha futura (a mayor precio, si su prevesión resulta correcta). Son tres los principales métodos mediante los cuales los especuladores pueden operar "al alza" en divisas, por ejemplo, en libras esterlinas: *1)* Pueden adquirir letras pagaderas en fecha futura en libras esterlinas, para tenerlas en su poder hasta que venzan o, cuando menos, no deshacerse de ellas inmediatamente. *2)* Pueden comprar giros sobre Londres pagaderos a la vista y guardar allí los saldos (probablemente en forma de préstamos a interés).[12] *3)* Pueden comprometerse a comprar libras esterlinas en fecha futura a un precio fijado en la actualidad y sin que se cubra esta operación con una contraria. Se llama esta operación una compra de futuros; de esto hablaremos más adelante.

[12] Se advertirá que el interés derivado de ambos tipos de saldos es incidental al fin principal, que consiste en especular en previsión de un alza en el tipo de cambio entre el dólar y la libra. En cambio, tratándose de los préstamos internacionales a corto plazo considerados anteriormente, el principal objetivo era aprovechar la diferencia de tasas de interés entre los dos mercados monetarios, en cuyo caso el factor incidental era el elemento especulativo a que daba lugar la posibilidad de que hubiera fluctuaciones cambiarias.

La especulación a la baja puede realizarse mediante un contrato para ofrecer libras esterlinas en fecha futura a un precio fijado en la actualidad (venta de futuros); o bien, el especulador puede girar y vender letras de cambio y esperar hasta una fecha posterior para adquirir las divisas necesarias. Esta última operación solía realizarse a menudo en Estados Unidos antes de 1914, cuando la fuerte exportación de productos agrícolas, que se concentraba en el otoño, provocaba un descenso estacional periódico en el tipo de cambio de la libra esterlina. La venta de letras dos o tres meses antes de este fenómeno hacía declinar el tipo de cambio en esa época, debido a la mayor oferta de divisas, y la necesidad de los especuladores de obtener divisas en el otoño para pagar las letras aumentaba la demanda y tendía a sostener el tipo de cambio de la libra en dicha estación, de manera que se reducía la fluctuación estacional.

En épocas relativamente normales es muy común la especulación en divisas con objeto de aprovechar las fluctuaciones estacionales de los tipos de cambio, ya que éstas sólo se distinguen bien en tales períodos. En condiciones anormales, especialmente cuando hay inestabilidad de cambios, es bastante común la especulación basada en previsiones de la futura política monetaria o presupuestal que se siga en un país, y su efecto sobre los tipos de cambio puede ser importante. Por ejemplo, la anticipación especulativa de la depreciación monetaria alemana, después de la primera guerra mundial, provocó a veces una baja mucho más rápida y temprana en el valor externo del marco que en su valor interno.

Cuando se generaliza o acentúa el temor de que sobrevenga un período de inestabilidad monetaria, las operaciones especulativas de los cambistas pueden verse reforzadas por un pánico, una huída de capital hacia los países en que sea más estable el valor de la moneda: todo el que posee fondos líquidos en el país intenta convertirlos en moneda más segura. Un buen ejemplo de este fenómeno lo constituyó el pánico financiero ocurrido en Inglaterra en 1931, y la salida de fondos similar acontecida en Francia en 1935-6; en ambos casos hubo de abandonarse el patrón oro.

Hemos examinado ya las principales fuentes de oferta y demanda de divisas. Conviene, por tanto, resumirlas en forma tabular, desde el punto de vista del que vende o compra en el mercado de Nueva York.

Oferta de divisas

1. Transacciones comerciales:
   a) Exportación de mercancía.
   b) Servicios prestados por norteamericanos a extranjeros (navieros de guerra, de seguros, de transporte, de banca, etc.).

c) Gastos efectuados por extranjeros en Estados Unidos.
d) Utilidades (intereses y dividendos) provenientes de bonos y valores extranjeros adquiridos por norteamericanos.
e) Renglones varios que dan lugar a pagos a Estados Unidos.

2. Operaciones financieras:

a) Inversiones a largo plazo efectuadas por extranjeros en bonos y valores de Estados Unidos, o compras hechas por los mismos de bonos y valores extranjeros propiedad de norteamericanos.
b) Préstamos a corto plazo hechos por extranjeros a prestatarios norteamericanos, o devolución de préstamos a corto plazo hechos por norteamericanos a extranjeros.

3. Operaciones especulativas:

a) Toda clase de ventas especulativas de divisas en previsión de una baja de su valor en dólares —ventas "a la baja".
b) Huídas de capital hacia Estados Unidos.

Demanda de divisas

1. Transacciones comerciales:

a) Importación de mercancías.
b) Servicios prestados por extranjeros a norteamericanos.
c) Gastos efectuados por turistas norteamericanos en el exterior.
d) Utilidades pagaderas a propietarios extranjeros de bonos y valores norteamericanos.
e) Renglones varios: remesas de inmigrantes, gastos del gobierno norteamericano y de instituciones de beneficencia en el extranjero, etc.

2. Operaciones financieras:

a) Inversiones a largo plazo en valores y bonos extranjeros, o compra de bonos y valores norteamericanos propiedad de extranjeros.

b) Préstamos a corto plazo hechos por norteamericanos a prestatarios extranjeros, o devolución de préstamos a corto plazo hechos a Estados Unidos.

3. Operaciones especulativas:

a) Toda clase de compras especulativas de divisas en previsión de un alza —operaciones "al alza".
b) Huída de capital hacia otros países.

La balanza de pagos

Hasta ahora hemos tratado por separado cada una de las fuentes de oferta y demanda de divisas. Es evidente que si la lista está completa, formarán, en conjunto, la totalidad de los pagos en una dirección u otra que se hacen a través de las fronteras de un país. En terminología contable, todos estos renglones —la exportación, la importación, los servicios, los préstamos, etc.— constituyen el Debe y el Haber de las cuentas internacionales de una nación. El conjunto de pagos internacionales de una nación, comprendidos todos los renglones del Debe (cantidades por pagar) y todos los del Haber (cantidades por recibir), lleva generalmente el nombre de "balanza de pagos". La balanza de pagos, o relación detallada de las cuentas internacionales de un país, puede hacerse para cualquier período de tiempo que se desee, aunque, por lo general, se publica anualmente. En la página 153 aparece la balanza de pagos internacionales de Estados Unidos, publicada por el Departamento de Comercio.

Debe advertirse que el término "balanza" no significa más que lo que dice —la balanza de pagos, sea cual fuere el período comprendido, siempre está nivelada. Así ha de ser si se incluyen todos los pagos. Si una nación vende más mercancías, servicios o bonos y valores al resto del mundo de los que compra, en cualquier día, mes o año, la diferencia aparece en la balanza de pagos internacionales como una cantidad que los demás países deben a dicha nación. Este saldo acreedor puede tomar la forma tangible de un préstamo a corto plazo, o puede consistir sencillamente en un incremento de los saldos en divisas de los cambistas. En cualquier caso, constituye una obligación de los deudores extranjeros hacia los acreedores de la nación de que se trata. Cuando el exceso de ventas de mercancías, servicios o bonos y valores de una nación se paga con oro remitido del resto del mundo, al incluirse el oro en la balanza de pagos quedará ésta nivelada. Sin embargo, debido a que el oro se usa internacionalmente como dinero, por lo general (a diferencia de otros metales, que se consideran como mercancías) se separa del renglón de mercancías de

BALANZA DE PAGOS INTERNACIONALES DE ESTADOS UNIDOS, 1935-36 (Millones de dólares)

Concepto	1935 Exportación (Haber)	1935 Importación (Debe)	1935 Saldo Neto	1936 Exportación (Haber)	1936 Importación (Debe)	1936 Saldo Neto
Comercio y servicios:						
Mercancía	2,283	2,047	+ 236	2,456	2,422	+ 34
Ajustes a la mercancía *a)*	105	86	+ 19	66	41	+ 25
Fletes	63	99	— 36	68	129	— 61
Gastos de turistas	117	409	— 292	125	497	— 372
Remesas de inmigrantes	5	92	— 87	5	115	— 110
Donaciones para la beneficencia, la educación, etc.	—	28	— 28	—	32	— 32
Intereses y dividendos	521	171	+ 350	568	238	+ 330
Deuda de guerra	—	—	—	1	—	+ 1
Transacciones del gobierno (excluída la deuda de guerra)	28	84	— 56	30	96	— 66
Servicios varios	129	52	+ 77	164	66	+ 98
Total	3,251	3,068	+ 183	3,483	3,636	— 153
Oro y plata:						
Exportación e importación de oro	2	1,741	— 1,739	28	1,144	— 1,116
Oro *earmarked* (neto)	—	—	—	—	—	+ 86
Movimiento de oro (neto)	—	—	— 1,739	—	—	— 1,030
Exportación e importación de plata	19	355	— 336	3	183	— 180
Total (neto)	—	—	— 2,075	—	—	— 1,210
Capital *b)*:						
Movimientos de capital a largo plazo *c)*	1,991	1,529	+ 462	3,473	2,717	+ 758
Movimiento de fondos bancarios a corto plazo (neto)	—	—	+ 970	—	—	+ 404
Movimientos varios de capital (netos)	—	—	+ 105	—	—	— 12
Movimiento de papel moneda	31	31	—	57	35	+ 22
Total (neto)	—	—	+ 1,537	—	—	+ 1,172
Residuo (neto)	—	—	+ 355	—	—	+ 191

a) Este renglón está formado por tres grupos: *1)* exportación e importación de mercancía para la cual hay datos, pero que no está incluída en las cifras oficiales (por ejemplo, barcos, compras y ventas de combustibles para barcos, etc.) *2)* artículos cuya exportación o importación se omite total o parcialmente de las cifras oficiales (por ejemplo, envíos postales no apuntados, contrabando, etc.; *3)* corrección de ciertas cifras oficiales a causa de posibles sobrevaluaciones (en el caso de mercancía consignada) o subvaluación (en el caso de importaciones sujetas a impuestos *ad valorem*), cuentas no recaudables, etc.

b) Los renglones relativos a capital se consideran como "exportación" e "importación" de documentos u otras pruebas de adeudo.

c) Este renglón tiene en cuenta todos los traslados conocidos de bonos y valores entre Estados Unidos y otros países, e incluye todas las ventas y compras internacionales de emisiones a largo plazo, bonos y valores provocados por operaciones de redención y amortización.

Fuente: "The Balance of International Payments of the United States in 1936", Departamento de Comercio de Estados Unidos, Oficina de Comercio Interior y Exterior.

la balanza de pagos. Un exceso de exportaciones visibles e invisibles que tenga como contrapartida una importación de oro se considera como saldo "favorable", no obstante que la balanza esté exactamente nivelada. Se habla de un saldo "favorable" o "desfavorable" únicamente porque se considera el oro como renglón aparte, distinto de las mercancías. Cabría menos error, aunque en realidad no se acostumbra hacerlo, si llamáramos a la importación de oro una compra efectuada con el excedente de exportaciones visibles e invisibles.

Se ha procurado clasificar de diversas maneras los renglones que forman la balanza de pagos.[13] Lo más usual ha sido clasificarlos en visibles e invisibles. Los primeros los forman todas las cosas tangibles que atraviesan las fronteras en barcos o por ferrocarril —es decir, la mercancía—. Los demás renglones, puesto que no son objetos físicos, tangibles —servicios de barcos, el servicio de capital, los préstamos, etc.—, pertenecen a la categoría de invisibles.

Para muchos fines la clasificación más útil es la que distingue los pagos efectuados por bienes y servicios en cuenta corriente, cuando la realización del pago da fin a la transacción, de aquellos a que dan lugar las operaciones de préstamo, cuando la obligación internacional persiste. Según esta clasificación, los renglones de la balanza de pagos se agruparían como sigue:

Transacciones en cuenta corriente:
1. Ventas o compras de mercancías.
2. Servicios prestados o recibidos.
3. Gastos de turistas, remesas de inmigrantes, etc.
4. Cantidades recibidas o pagadas por concepto de intereses o dividendos.
5. Exportación o importación de oro.

Operaciones en cuenta de capital:
1. Préstamos a largo plazo.
2. Préstamos a corto plazo.

Uno de los vestigios del mercantilismo, aunque no el único, es el término favorable o desfavorable, aplicado a la balanza *comercial*. Si la exportación de mercancía excede a la importación, se dice que la balanza comercial es "favorable", y "desfavorable" si ocurre lo contrario. Esta terminología tuvo su origen en la predilección mercantilista por el oro; un exceso de exportación traía consigo cierta cantidad de oro, por lo cual la balanza comercial se consideraba favorable, y

[13] En la discusión que antecede sobre las fuentes de oferta y demanda de divisas, adoptamos una clasificación que convenía a nuestros fines y que agrupaba los renglones en ambos lados de la balanza de pagos según la naturaleza de las fuerzas fundamentales.

viceversa. Aunque hemos visto que no hay razón por la que la importación de oro sea siempre deseable, el prejuicio en favor de una "balanza comercial favorable" aún subsiste, y la terminología también. Los hombres de negocios norteamericanos y los "economistas" populacheros veían con satisfacción la cuantiosa balanza favorable de los Estados Unidos en los años de la postguerra. No se daban cuenta de que tal excedente de exportación se hacía posible porque estaba dicho país dispuesto a recibir gran número de servicios a cambio de él. Cuando en 1929-33 se faltó al pago de los intereses sobre gran número de préstamos hechos al exterior, no les pareció tan evidente el "estado favorable" de la balanza. Sería más conveniente hablar de un *excedente* de exportación o de importación, ya que este término es más exacto y evita el matiz de aprobación o censura que encierran los términos "favorable" y "desfavorable".

Ha de advertirse que los términos "favorable" y "desfavorable" sólo tienen sentido cuando se aplican a la balanza *comercial*. Decir que la balanza de pagos es favorable o desfavorable carece por completo de sentido, ya que la balanza de pagos siempre está nivelada —no hay ningún residuo al que se pueda aplicar los calificativos "favorable" y "desfavorable"—. Sin embargo, hemos de admitir que, en cierto sentido, puede tener significado esta aplicación de ellos. Si sumáramos todos los renglones explícitos del Haber y los restáramos del total de los renglones del Debe, hallaríamos tal vez una diferencia neta. Pero encontraríamos también que ésta tomaría la forma de un aumento en los saldos de los bancos, ya sea en los saldos existentes en nuestro país a favor de extranjeros o en los saldos en el exterior propiedad de nacionales. Si el saldo está a nuestro favor, le llamaríamos favorable; si a favor de los demás países, desfavorable.

Obras de consulta

Encyclopaedia of the Social Sciences, artículo sobre Cambios ("Foreign Exchange"), por James W. Angell (Macmillan, Nueva York, 1931).

Haberler, Gottfried von, *El Comercio Internacional*, caps. III-V.

Taussig, F. W., *International Trade*, caps. 11-12.

Beveridge, Sir William, *Tariffs: The Case Examined* (Longmans, Green & Co., Nueva York, 1931), cap. III.

Whale, Barrett, *El Comercio Internacional*, cap. I.

Harrod, R. F., *International Economics*, cap. V.

Furniss, E. S., *Foreign Exchange* (Houghton, Mifflin Co., Nueva York, 1922).

Whitaker, A. C., *Foreign Exchange* (D. Appleton & Co., Nueva York, 1933), 2ª edición.

CAPÍTULO VIII

LOS CAMBIOS SOBRE EL EXTERIOR: DETERMINACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO

En el capítulo anterior nos hemos referido en ocasiones al tipo de cambio y a los elementos que lo determinan. A continuación estudiamos este problema.

Cada transacción comercial o financiera llevada a cabo a través de las fronteras de un país da lugar, como hemos visto, a oferta o demanda de divisas o moneda extranjera. El conjunto de estas transacciones internacionales realizadas por los habitantes de determinado país constituye la balanza de pagos internacionales de dicha nación y es el origen de la oferta o demanda total de divisas o moneda extranjera. Estas demandas y ofertas, al enfrentarse unas con otras en el mercado de cambios, determinan, como suelen hacerlo la demanda y oferta, el precio del objeto de que se trata. En este caso, el precio que se determina es el del dinero extranjero, es decir, se fija la cantidad de dinero del país que ha de darse a cambio de una unidad de dinero extranjero.

Las reacciones de la oferta y la demanda en el mercado de cambios son las mismas que en cualquier otro mercado. Por ejemplo, si a causa de imperfecciones del mercado se establece temporalmente un tipo de cambio al cual la demanda excede a la oferta, la competencia entre los compradores lo hará elevarse, con lo cual se elimina parte de la demanda y aumenta la oferta hasta que sobreviene el equilibrio. En cambio, si rigiese momentáneamente un tipo de cambio mayor que el de equilibrio, la competencia entre los vendedores que disponen de sus divisas a bajo precio provocaría una baja hasta lograrse nuevamente el equilibrio, quedando eliminados los vendedores careros y habiendo ingresado al mercado mayor número de compradores. Y también, como en cualquier mercado, un aumento de la demanda (es decir, de la tabla de demanda) tiende a provocar un alza del tipo de cambio, alza que será menguada por la mayor oferta. Un aumento de la oferta, por otra parte, tiende a producir un descenso del tipo de cambio, descenso que será menor en la medida en que aumente la demanda.

Puesto que la expresión "balanza de pagos" no significa más que la relación detallada de todos los renglones del Debe y el Haber (demanda y oferta) de un país respecto de los demás, el análisis de oferta-demanda de la determinación del tipo de cambio puede expresarse en términos de la balanza de pagos. Así, cuando se establece un

tipo de cambio de equilibrio y la oferta es igual a la demanda, la balanza de pagos se halla también nivelada. No podemos entonces hablar de una balanza favorable o desfavorable a menos que se omita algún renglón, por ejemplo, el de préstamos a corto plazo o el de deudas interbancarias. Además, podemos decir también que la balanza de pagos determina el tipo de cambio, en la inteligencia de que *1)* en el proceso de lograr el equilibrio, las alteraciones del tipo de cambio afectan tanto el Debe (demanda) como el Haber (oferta) de la balanza de pagos, y *2)* las alteraciones tanto del Debe como del Haber de la balanza tienen efectos recíprocos como incidente en el logro del equilibrio.[1]

"Corrección automática" de las fluctuaciones del tipo de cambio

El hecho de que las alteraciones del tipo de cambio [2] tiendan a limitarse a sí mismas, pues influyen en la balanza de pagos de manera tal que originan fluctuaciones en el sentido opuesto, ha conducido al uso del término "corrección automática" como descripción de dichas reacciones. Vemos, por ejemplo, que una elevación del tipo de cambio pone en movimiento varias fuerzas que "corrigen automáticamente" el alza y ponen fin a ella.

Lo anterior parece mucho más formidable y misterioso de lo que es en realidad. El término citado se refiere sólo a la elasticidad de la demanda o de la oferta de divisas. Si aumenta la demanda de divisas (o el Debe de la balanza de pagos, que es lo mismo), el tipo de cambio se elevará en la misma medida en que hubiere aumentado el precio de demanda, tan sólo cuando la oferta de divisas sea totalmente inelástica (es decir, cuando la curva de oferta sea una línea vertical).[3] Si la oferta demuestra tener elasticidad, por poca que sea

[1] Por supuesto que esta breve discusión de la determinación del tipo de cambio peca de superficial, ya que no es más que una descripción sucinta de las fuerzas que actúan en el mercado de cambios. Su principal objeto, no obstante, es hacer hincapié en el hecho de que el tipo de cambio no es otra cosa que un precio que está determinado, como cualquier otro precio, por la oferta y la demanda en el mercado, e indicar cuáles son los principales elementos que constituyen dicha oferta y demanda. En los dos capítulos siguientes se hallará una relación más detallada de las causas de las alteraciones de la oferta y demanda de divisas, así como un análisis de las diferencias más importantes entre los cambios en régimen de patrón oro y en régimen de papel moneda inconvertible.

[2] En adelante el término "tipo de cambio" se aplicará al precio de la moneda extranjera expresado en moneda nacional. Si por alguna razón se empleara con distinto significado, se hará indicación expresa de ello.

[3] Un aumento de la demanda se puede interpretar en el sentido de adquirir mayor cantidad a cada uno de los precios de la tabla de demanda antigua o en el de pagar mayor precio por las mismas cantidades de antes. Por ejemplo, según este

—es decir, si la oferta aumenta a medida que se eleva el tipo de cambio—, la elevación del tipo de cambio quedará detenida o "corregida automáticamente". Además, es evidente que cuanto más elástica sea la oferta de divisas, menor será la proporción en que aumente el precio de las divisas con cada incremento de demanda. En cambio, cuando la demanda de divisas es elástica, un aumento (o una disminución) de la oferta provoca menor (o mayor) descenso en el tipo de cambio. El efecto de este elemento de "corrección automática" varía directamente con su propia fuerza; esto es, cuanto más elástica sea la demanda de divisas, menor será el descenso o el alza del tipo de cambio a que dé lugar un aumento o una disminución de la oferta.

No es posible determinar *a priori* la probable elasticidad de la demanda o la oferta de divisas, debido a que las tablas de demanda y de oferta están compuestas de diversos renglones (los numerosos elementos que constituyen el Haber y el Debe de la balanza de pagos) cuya importancia relativa varía considerablemente de país en país y de tiempo en tiempo.[4] Para estimar la probable elasticidad de la demanda y de la oferta de divisas en determinado país, es preciso analizar la composición de su balanza de pagos, estudiando a la vez la probable elasticidad de cada uno de los renglones que la constituyen. Podemos desarrollar este último punto mediante unos cuantos ejemplos.

Consideremos el efecto de una elevación del tipo de cambio sobre las partes componentes de la demanda y la oferta de divisas, en el supuesto de que dicha alza es consecuencia de un aumento de la demanda, o de una disminución de la oferta, o del hecho de que el tipo de cambio anterior haya sido inferior al de equilibrio, siendo mayor la demanda que la oferta. (Por supuesto que los efectos de una baja del tipo de cambio serán contrarios a los que aquí citamos.)

a) *Exportaciones.* Los exportadores, que ofrecen letras (digamos, en libras esterlinas) en el mercado, recibirán una prima en vista del nuevo tipo de cambio. Por tanto, procurarán girar dicha clase de letras antes de lo proyectado (por ejemplo, girarán letras a plazo en la

último, si se demanda en un principio £ 1.000,000 a $ 5.00 la libra, un aumento de la demanda puede provocar una elevación del precio de demanda correspondiente a esta cantidad a $ 5.50 por libra. Dada una curva de oferta vertical o totalmente inelástica, el tipo de cambio se elevaría a $ 5.50. Si la oferta posee elasticidad, por muy poca que sea, el punto de intersección de la nueva curva de demanda y la curva de oferta citada se hallará más bajo; y el tipo de cambio no se elevaría en la misma medida en que hubiera aumentado el precio de la demanda.

[4] Existe un factor general que gobierna el grado de elasticidad de la demanda y oferta de divisas en un país: la estabilidad o inestabilidad relativa de los tipos de cambio mismos. Influye principalmente sobre los préstamos a corto plazo y la demanda u oferta de saldos en divisas de los bancos y los cambistas. Se discute con más amplitud en el cap. IX.

actualidad en vez de expedir letras a la vista más tarde).[5] Además, el cobro de mayor número de dólares del que tal vez esperaban a cambio de sus libras esterlinas puede provocar una pequeña rebaja de precios a los compradores extranjeros, de suerte que, si la demanda fuera elástica, se aumentaría la oferta de letras de cambio. Por consiguiente, parece probable que esta fuente de oferta de divisas sea bastante elástica.

b) *Importaciones.* A mayor tipo de cambio, los importadores habrán de pagar mayor precio por las letras de cambio. Por tanto, procurarán, en lo posible, aplazar el pago de los artículos importados hasta fecha posterior, a menos que el alza del tipo de cambio tenga visos de prolongarse. Puesto que la mercancía importada resulta más cara, reducirán sus pedidos, lo cual significa que en el futuro inmediato la demanda de medios de pago extranjeros será menor.[6] Puede ser que en un principio los importadores aumenten los precios de los productos importados, de manera que el mayor costo de las divisas recaiga sobre los consumidores; pero así sólo se logra aplazar la reducción en los pedidos, ya que a mayores precios se consumirá menor cantidad de artículos.

c) *Servicios.* El volumen de los pagos internacionales por concepto de servicios (por ejemplo, fletes y seguros) depende, en un momento dado, del volumen de mercancías que son objeto de comercio internacional en ese momento. Por consiguiente, al elevarse el tipo de cambio, la demanda de divisas por este concepto disminuirá, y la oferta aumentará, en proporción al efecto del alza del tipo de cambio sobre la importación y la exportación. Puede también haber cierta flexibilidad a causa del aplazamiento de los pagos al exterior y la pequeña reducción en los precios de los servicios prestados a extranjeros.

d) *Gasto de turistas, etc.* Mientras las fluctuaciones del tipo de cambio sean muy pequeñas, puede suponerse que la demanda de divisas por parte de los turistas es bastante inelástica. En cambio, cuando las fluctuaciones son fuertes (como puede ocurrir tratándose de países cuya moneda es inestable), es posible que los turistas aplacen sus viajes en el extranjero cuando el tipo de cambio sea elevado, o bien proyecten gastar menos dinero. (Dado un tipo de cambio bajo, lo probable es que viaje más gente; y la mayor parte de los viajeros

[5] Se hará sentir este efecto sobre todo si hay razones fundadas para creer que la elevación del tipo de cambio irá seguida de un descenso. Por otra parte, si el alza inicial promete no ser más que la primera etapa de una tendencia bastante prolongada al alza, es de suponerse que los exportadores aplazarán su venta de letras lo más posible a fin de aprovechar una cotización de divisas aún más favorable. En el texto suponemos más bien un solo aumento del tipo de cambio y no un aumento gradual.

[6] "En el futuro", porque el pago no tiene que efectuarse al hacerse el pedido, sino al recibirse la mercancía.

tenderá a comprar mayor cantidad de divisas en vista del abaratamiento de los viajes.) Por otra parte, parece que las remesas de inmigrantes y las donaciones para la beneficencia son renglones de elasticidad más reducida.

e) *Préstamos a largo plazo.* El efecto de las alteraciones del tipo de cambio sobre la inversión internacional a largo plazo es parecido al que ejercen sobre el comercio en mercancías. Por ejemplo, si suponemos que no cambian, relativamente, las tasas de interés a largo plazo, una elevación del tipo de cambio entre el dólar y la libra tendrá por consecuencia que aumente el costo de los bonos y valores ingleses para los norteamericanos y se reduzca el costo de los bonos y valores de éstos para los inversionistas ingleses. Por tanto, se rezagarán las compras norteamericanas de valores de ingleses, y las compras inglesas de valores de Estados Unidos se impulsarán. Es evidente que el efecto de una disminución del tipo de cambio entre el dólar y la libra sería el contrario.

Esta alteración de la corriente de inversiones internacionales tenderá, por supuesto, a provocar una variación de las tasas de interés a largo plazo en ambos mercados. En nuestro ejemplo, los precios de los bonos y valores ingleses tenderán a descender, los de los norteamericanos a aumentar. Pero una baja de los precios de los bonos y valores, cuando menos en lo que toca a los de rendimiento fijo, equivale a un alza de la tasa de interés a largo plazo, y viceversa. Dada una tasa de interés a largo plazo más alta en Inglaterra y más baja en Estados Unidos, quedarán contrarrestados los efectos inmediatos de la elevación del tipo de cambio entre el dólar y la libra; se estabilizará la corriente de inversiones internacionales a un nuevo nivel.

f) *El pago de intereses.* Se demanda u ofrece divisas por este concepto a fin de pagar o cobrar los intereses correspondientes a préstamos anteriores. Se han de efectuar dichos pagos en la fecha estipulada; y, en consecuencia, puede uno afirmar que tanto la demanda como la oferta de divisas por este concepto son insensibles a las fluctuaciones del tipo de cambio. Sin embargo, la manera especial como se efectúa un gran porciento de estos pagos da cierta flexibilidad a este renglón ante las variaciones del tipo de cambio. Por ejemplo, numerosas compañías norteamericanas que tienen que pagar periódicamente los intereses (o dividendos) correspondientes a propietarios extranjeros de sus acciones, hacen arreglos con los bancos extranjeros para que éstos efectúen dichos pagos. Reembolsan a los bancos mediante la compra de un giro que se hace llegar cuando venzan los intereses. Si se eleva el tipo de cambio, es probable que las compañías procurarán lograr que se aplace dicho reembolso, lo que equivaldría, en el fondo, a que los bancos extranjeros hicieran préstamos a corto plazo a los deudores norteamericanos. Sin embargo, el efecto final

consiste en la reducción de la demanda de divisas cuando está en alza el tipo de cambio, a menos, naturalmente, que por alguna razón se espere que continúe elevándose el tipo.

El pago de intereses a norteamericanos generalmente provoca una demanda de dólares en el extranjero en vez de una oferta de divisas en los mercados de cambios de Estados Unidos, puesto que el que toma la iniciativa es casi siempre el deudor. La situación que imaginamos poco antes, en que aumenta el precio en dólares de las monedas extranjeras, se presenta al deudor extranjero como una baja del dólar en moneda de su país. De aquí que tienda a adquirir dólares por adelantado para hacer frente al pago de intereses. Tal aumento de la demanda de dólares equivale a un aumento de la oferta de divisas en Estados Unidos.

g) *Préstamos a corto plazo.* La mayor parte de la elasticidad de la demanda y de la oferta de divisas proviene, cuando menos en condiciones de bastante estabilidad cambiaria, de los préstamos a corto plazo, tanto los de origen puramente financiero como los de origen especulativo. Debido a factores que quedarán mejor explicados en el capítulo siguiente, una variación de cualquier renglón de la balanza de pagos que no sea el de préstamos a corto plazo tiende a producir un cambio relativo en las tasas de interés a corto plazo. Naturalmente, ocurre al mismo tiempo un alza o baja del tipo de cambio. Ambas consecuencias dan lugar a un movimiento internacional de fondos bancarios a corto plazo, los cuales aprovechan, por una parte, la alteración relativa de las tasas de descuento (origen financiero del traslado de fondos) y, por otra, las posibilidades de especulación inherentes al nuevo nivel de los tipos de cambio (origen especulativo del traslado).

Estos movimientos de fondos a corto plazo entre los distintos mercados monetarios han llegado a alcanzar gran magnitud aun en épocas de relativa estabilidad, y han dado una gran medida de elasticidad a la oferta y la demanda de divisas, logrando así atenuar (o "corregir") las fluctuaciones de los tipos de cambio. En épocas de inseguridad e inestabilidad financiera su volumen ha sido realmente enorme, y más bien han ejercido una influencia perturbadora que estabilizadora.[7] Esto es cierto, sobre todo, cuando se trata de una moneda que a todas luces está por depreciarse (o apreciar) en el futuro próximo; entonces la preponderancia de los fondos especulativos se hará sentir en un solo lado del mercado, y el elemento especulativo predominará sobre los cálculos puramente financieros. Por ejemplo, si se prevé con seguridad casi plena que la moneda se va a depreciar, se reforzará la tendencia a vender y se debilitará el de-

[7] Nos referiremos nuevamente a este tema en el capítulo siguiente. Por el momento nos interesa más estudiar los aspectos normales de los tipos de cambio que los anormales.

seo de comprar. Aumentará la oferta de divisas y también su elasticidad; en cambio, disminuirá la demanda, así como la elasticidad de ésta. Por tanto, sobrevendrá más pronto el descenso previsto en el valor internacional de la moneda y aun se acentuará.

Considerados en conjunto todos los renglones de la balanza de pagos, se deduce que tanto la demanda como la oferta de divisas deberían tener en cualquier país un grado considerable de elasticidad, si bien varía según el tiempo y el lugar y de acuerdo con la composición de la balanza de pagos.

El arbitraje

En todo lo anterior hemos supuesto explícitamente que la totalidad de los pagos entre Estados Unidos y el resto del mundo se hace a través de bancos situados en Nueva York y en Londres; en otras palabras, que no existen más que dos mercados de cambios. Según este supuesto, las transacciones entre Estados Unidos y determinado país extranjero se funden con las que se refieren al extranjero en general y forman parte de una balanza de pagos total.

Ahora bien, sólo esta clase de balanza de pagos —*vis à vis* del resto del mundo— se halla siempre nivelada. Un país individual no puede adquirir de los demás países en general más de lo que les vende. Su demanda de divisas ha de ser siempre igual a la oferta de ellas a determinado tipo de cambio. Sin embargo, esta conclusión no es aplicable a dos países únicamente. Por ejemplo, Estados Unidos puede pagar en cierto año a Japón más de lo que éste le paga, y recibir de Inglaterra más de lo que ésta obtiene de Estados Unidos. Sólo necesitan estar nivelados los pagos totales al exterior y al interior; es decir, incluídos todos los países.

Si bien el supuesto de sólo dos mercados de cambios a través de los cuales se efectúan todas las transacciones internacionales de Estados Unidos no resta validez alguna a las conclusiones a que hemos llegado, en cambio sí es contrario a los hechos, pues en realidad existen numerosos mercados de cambios entre los que hacen pagos continuamente en ambas direcciones. Asimismo, existe un tipo de cambio aparte para cada par de mercados, por ejemplo, entre el dólar y la libra, el dólar y el franco, la libra y el franco, el franco y el marco, y así sucesivamente.

Es de advertir que cada tipo de cambio y cada par de mercados de cambios están influídos en forma inmediata sólo por el impacto de la demanda y la oferta derivados directamente de las transacciones y operaciones llevadas a cabo entre los dos países de que se trata. Y es natural que tales demandas y ofertas de divisas, de origen tan poco amplio, no sólo no sean iguales, sino que rara vez lleguen a serlo. Concluiríamos, por consiguiente, que debería ser bajo el tipo de

cambio de un país que efectúe gran cantidad de pagos al nuestro pero reciba pocos de nosotros, mientras que debería ser elevado el de otro país en que la situación sea la contraria. Sin embargo, tal conclusión sería falsa, puesto que los tipos de cambio entre un país y todos los demás del globo están ligados a un nivel común: aquél que establece el equilibrio en la balanza de pagos total del país de que se trata. Se consigue esto a través de ciertas operaciones de origen lucrativo que llevan a cabo los cambistas, es decir, a través del arbitraje.

El ejemplo que sigue nos permitirá conocer la naturaleza de las operaciones de arbitraje. Supongamos que, a causa de que los pagos de Estados Unidos a Inglaterra exceden a los efectuados en sentido opuesto, el tipo de cambio de la libra en Nueva York sea elevado, y que por motivos contrarios el tipo de cambio del franco en la misma plaza sea bajo, mientras que en París el tipo de cambio de la libra ocupa una posición intermedia que expresa la equivalencia de los pagos entre Francia e Inglaterra. Dada esta situación, les convendría a los cambistas neoyorquinos vender giros sobre Londres al tipo de cambio elevado, y comprar libras esterlinas en París con francos adquiridos en Nueva York al tipo de cambio bajo. Es evidente que estas operaciones, al aumentar la oferta de libras en Nueva York y aumentar la demanda de francos en la misma ciudad y la de libras en París, tenderían a producir la equivalencia mutua de los tres tipos de cambio. Es más, prevalecería esta tendencia en tanto que la divergencia entre los tipos de cambio ofreciera utilidades derivadas del arbitraje. De esta manera se relacionan estrechamente todos los tipos de cambio, y los que rigen entre determinado país y todos los demás países tienden a un nivel (hasta ahora ejemplificado por el precio en dólares de la libra esterlina) que mantiene en equilibrio a la balanza de pagos de dicha nación.

Operaciones a futuro

Los tipos de cambio fluctúan, si bien dentro de límites muy estrechos, aun con los sistemas monetarios que proporcionan el máximo de estabilidad cambiaria (por ejemplo, el patrón oro). Con papel moneda independiente, los tipos de cambio pueden variar, y en efecto así sucede, en forma considerable. La posibilidad de que ocurran tales fluctuaciones origina un riesgo; como suele ocurrir en tales casos, se han hallado medios de evitar dicho riesgo. En los cambios, estos medios consisten en la práctica de comprar y vender divisas.

Cuando se cotiza a precio bajo alguna moneda extranjera, los individuos que han de efectuar pagos en ella en el futuro tal vez deseen resguardarse, mediante la compra de divisas en la actualidad, contra una posible alza de dicho tipo de cambio, especialmente si para ello

no es necesario que desembolsen dinero al mismo tiempo. Esto se logra mediante un contrato con un cambista por el cual se compromete éste a entregar divisas en fecha futura, pagaderas en dicha fecha, en moneda nacional, al precio estipulado en la actualidad. Cuando la cotización de la moneda extranjera es alta, quienes hayan de recibir pagos en moneda extranjera en el futuro pueden resguardarse de igual manera contra una baja del tipo de cambio, es decir, comprometiéndose a entregar divisas en fecha futura a un precio estipulado en la fecha del contrato.

Mas ¿cómo se determina el precio de compra o venta de futuros? Para contestar esta pregunta precisa examinar más de cerca el papel que desempeñan los cambistas. Cuando un cambista se compromete a entregar divisas en fecha futura, tendrá necesidad, ya que es un cambista y no un especulador, de cubrirse mediante una compra inmediata de moneda extranjera al tipo de cambio *spot* o del día. De esta manera evita el riesgo de que aumente el precio de las divisas. Sin embargo, al mismo tiempo convierte sus existencias de moneda nacional en moneda extranjera. El que pierda o gane al poseer un saldo en el extranjero o en su país depende de la relación que existe entre las tasas de interés a corto plazo de ambos mercados monetarios. Si la tasa de interés resulta más alta en el mercado extranjero, los cambistas estarán dispuestos a vender futuros a un precio inferior al tipo de cambio del día, quedando determinado dicho descuento por el mayor rendimiento que obtengan sus fondos en el extranjero mientras dure el mismo contrato de futuros, menos cierta comisión.[8] Si la tasa de interés a corto plazo es más baja en el extranjero, el tipo de venta de los futuros excederá al tipo del día en una prima igual a la diferencia de rendimiento en el extranjero, más la comisión. Por supuesto que las compras a futuro hechas por los cambistas se harán con prima cuando la tasa de interés sea más alta en el extranjero, y con descuento cuando sea menor, ya que las compras han de cubrirse con la venta de divisas al tipo de cambio del día. Esto se hace necesario para evitar el riesgo de una baja futura de la cotización de la moneda extranjera. Su efecto es el de transferir los fondos al mercado nacional. Una venta de futuros va acompañada de una operación contraria.

[8] El siguiente ejemplo puede servir para aclarar esta conclusión. Supongamos que el tipo de cambio del día entre el dólar y la libra es de $ 5.00, y que las tasas de interés a corto plazo en Londres y Nueva York son 6% y 4% respectivamente. La cantidad de $ 5.00 (£1) prestada en Londres por, digamos, 90 días, rendirá $ 0.75, y prestada en Nueva York, $ 0.50, o sea una diferencia de $ 0.25 a favor de Londres. Si restamos una comisión de ⅛% ($ 0.00625) de esta diferencia de rendimiento, obtenemos un *descuento* de $ 0.01825 en el tipo de venta a futuros, comparado con el tipo de cambio del día, siendo aquél igual a $ 4.98175. Si al tipo de cambio del día sumamos una *prima* semejante (la diferencia de rendimiento menos la comisión) obtenemos un precio de compra de futuros de $ 5.01825.

Naturalmente, los cambistas, por lo general, efectúan ventas y compras de futuros al mismo tiempo. Si la opinión de los que creen que el futuro tipo de cambio será más alto está contrarrestada por la de aquellos que opinan lo contrario, las ventas y las compras se cancelarán mutuamente. En cambio, si se tiene poca confianza en la moneda de determinado país o se prevén algunos cambios desfavorables en la balanza de pagos de dicha nación, ejercerán mayor influencia los que opinan que el tipo de cambio tenderá a descender, y se desenvolverá una situación bastante interesante. Esto lo ha expresado muy bien otro autor:

> Si se pierde confianza en el valor futuro de cierta moneda extranjera, aquellos que deseen vender futuros excederán en número a aquellos que los deseen comprar. Las ventas *spot* de los cambistas de futuros que se estén cubriendo excederán a las compras *spot*, de suerte que la opinión que prevalece acerca del valor futuro de la moneda se refleja en un exceso actual de oferta y un debilitamiento de la cotización del día. Esta sombra que va dejando en su camino el futuro tiene importancia especial cuando se trata de monedas cuyo tipo de cambio no es estable.[9]

RESUMEN

Completado ya nuestro estudio de los principios generales de la teoría de los cambios, conviene resumir los resultados obtenidos. Comenzando por el mecanismo mediante el cual se hacen los pagos a través de las fronteras de un país, vimos que se recurre a las letras de cambio, que son vendidas y compradas por negociantes especializados. Las personas que se hacen acreedoras de los extranjeros por mercancías vendidas o servicios prestados giran letras por ciertas cantidades de divisas, ordenando al deudor extranjero que las pague a un tercero, por lo general un banco. Los cambistas del país del acreedor adquieren estas letras con moneda nacional o saldos bancarios, de manera que van acumulando saldos en divisas en el extranjero. Los importadores u otras personas, deudores de los extranjeros, adquieren, con moneda del país, letras o giros sobre los saldos acumulados en el extranjero, efectuando así sus pagos y al mismo tiempo reduciendo los saldos en divisas de los cambistas. Vimos que en resumidas cuentas los departamentos de cambio de los bancos y los cambistas asumen los derechos y obligaciones de los compradores y vendedores internacionales, y que así no sólo se logra mayor eficiencia en la transmisión de los pagos, sino que se consigue compensar la gran mayoría de ellos.

[9] R. F. Harrod, *International Economics*, p. 94. Hemos seguido, en su mayor parte, la excelente discusión del Sr. Harrod sobre el tema de cambios futuros.

A continuación fuimos examinando cada uno de los principales conceptos por los que se hacen pagos internacionales en relación con el mercado de cambios, a fin de determinar en qué condiciones dan lugar a oferta o demanda de letras de cambio. A la vez discutimos brevemente las condiciones que rigen la magnitud de cada clase de pagos internacionales. Indicamos luego que las distintas fuentes de oferta y demanda de letras de cambio forman en conjunto la balanza de pagos de una nación, y enumeramos diversas maneras de clasificar todos estos renglones.

Por último, consideramos el precio que se paga por las divisas, o sea el tipo de cambio. Vimos que, como precio, desempeña el papel habitual de éste: tiende a un nivel al que están en equilibrio la demanda y la oferta de divisas, y que, a semejanza de cualquier otro precio, está determinado por las fuerzas de la oferta y la demanda en el mercado.

Las operaciones de arbitraje constituyen un elemento que relaciona entre sí todos los tipos de cambio, y las operaciones de futuros relacionan el presente con el futuro.

Obras de consulta

Whitaker, A. C., *Foreign Exchange*, cap. XXIII.

Whale, Barrett, *El Comercio Internacional*, cap. II.

Harrod, R. F., *International Economics*, cap. V.

Griffin, C. E., *Principles of Foreign Trade* (Macmillan, Nueva York, 1934), caps. V-VI.

CAPÍTULO IX

EL MECANISMO DE AJUSTE INTERNACIONAL EN RÉGIMEN DE PATRÓN ORO: EL PROCESO DE AJUSTE A CORTO PLAZO

En el capítulo anterior discutimos la técnica de los pagos internacionales, el papel que desempeñan los mercados de cambios en relación con ella y las fuerzas que determinan el tipo de cambio. Este análisis ha tenido dos limitaciones: trataba únicamente de los principios generales del mecanismo monetario de las transacciones internacionales, y estudiaba sólo su funcionamiento normal e imperturbado. Nos corresponde en seguida aplicar los resultados de nuestro estudio a los distintos tipos de sistema monetario y considerar de qué manera y hasta qué punto se realizan ajustes a las perturbaciones del equilibrio internacional.

Acaso el sistema monetario más importante, y desde luego, el más destacado, sea el adoptado por casi todos los países civilizados durante la mayor parte de los últimos sesenta años: el patrón oro. Este capítulo tiene por objeto examinar el funcionamiento de los cambios en régimen de patrón oro y estudiar la manera en que se lleva a cabo el ajuste, en tales condiciones, a las perturbaciones de la corriente de pagos internacionales. Sin embargo, antes de tratar estos asuntos, es preciso conocer las características del patrón oro y comprender, de una manera rudimentaria cuando menos, el funcionamiento del sistema bancario en un estado civilizado.

El patrón oro

¿Qué quiere decir que un país rige el patrón oro, el patrón plata o un patrón de papel moneda? Es evidente que esta pregunta se refiere al sistema monetario de dicho país. Lo que significa es que su moneda se encuentra ligada de alguna manera al oro, la plata o el papel. Pero, en concreto, ¿en qué estriba exactamente esta conexión? Y, en régimen de patrón oro, ¿qué relación precisa existe entre el oro y el dinero?

Al contestar estas preguntas conviene recordar que una de las principales funciones del dinero consiste en actuar como medida de valor. Mediante el dinero pueden compararse prontamente y con facilidad los valores económicos de las mercancías y los servicios. La capacidad para obtener otros bienes y servicios a cambio de los propios queda expresada en términos fácilmente inteligibles y generales cuando la expresa un precio en dinero. Los precios de determinados

bienes y servicios son medidas concretas de valor que se obtienen al emplear el dinero como instrumento de medición.

Ahora bien, en cualquier sistema de medidas, ya sea de longitud, peso o valor, es de importancia esencial tener una medida fija, un criterio último, en una palabra, un *patrón*. Para medir la longitud existe un sistema de medidas verdaderamente internacional, el sistema métrico, cuya unidad o instrumento de medición es el metro. El criterio último o patrón es una barra de platino cuya longitud ha sido definida arbitrariamente y que se encuentra en un laboratorio de París, sujeta a un control muy cuidadoso. Se procura que todos los metros y demás medidas de longitud se ajusten en lo posible a la medida de este patrón, de suerte que así se logra una uniformidad jamás conseguida en los tiempos en que el brazo o el pie del monarca reinante constituía un patrón de medida lineal rigurosamente local y temporal.

Para medir el valor nunca ha existido un sistema internacional tan uniforme como el métrico. Cada país se reserva celosamente el derecho de designar y definir su propia unidad monetaria. Así, tenemos la libra, el dólar, el franco, el marco, el zloty, el peso, etc. Y, sin embargo, cada país posee, a su manera, un sistema y un patrón. Un sistema monetario está constituído por tres elementos: la unidad de dinero, sus múltiplos y fracciones; las distintas clases de dinero que circulan, y su relación con el patrón designado. Este, a su vez, no es más que determinada clase de dinero que, por ley o por costumbre, queda establecido como punto fijo de referencia para todo el dinero. La necesidad de un patrón monetario se hace evidente por el hecho de que en muchos países existen diversas clases de dinero. Por ejemplo, en Estados Unidos hay billetes de la Tesorería, billetes de la Reserva Federal, certificados plata, certificados dólar y monedas subsidiarias (y otros renglones de poca importancia cuantitativa), así como cuentas de cheques. (Estas pueden considerarse como dinero o sucedáneos del dinero, según la precisión con que se defina el mismo.)

Cuando el patrón monetario es el oro, el patrón último de valor es cierto peso de oro. En Estados Unidos, por ejemplo, antes del 6 de marzo de 1933, el dólar oro equivalía a 1.505 gramos de oro fino ó 1.671 gramos de oro de ley 0.9, y servía como patrón de todos los demás dólares. A partir del 1º de febrero de 1934, según decreto del presidente Roosevelt, se devaluó el dólar, quedando definido a la paridad de 0.889 gramos de oro fino ó 0.987 gramos de oro de ley 0.9.

Sin embargo, para que el patrón oro tenga efecto no basta prescribir por ley que la unidad de moneda corriente estará constituída por tal o cual cantidad de oro. Para que verdaderamente exista el patrón oro, en el sentido de que el oro es un verdadero patrón de valor, es necesario que se mantengan iguales entre sí el valor de la uni-

dad monetaria (cualquier unidad) y el valor de un peso determinado de oro.[1] Puede lograrse esta finalidad de tres maneras.

Antes de la primera guerra mundial, el medio más común de mantener la igualdad entre el valor de la moneda y el del oro era la libre (es decir, ilimitada) acuñación y conversión (sistema en el que circulaban monedas de oro). Si en cualquier momento podía obtenerse moneda de oro a cambio de cualquier otra clase de moneda, dólar por dólar o libra por libra, o si, por otra parte, se podía obtener en cualquier momento papel moneda o monedas subsidiarias a cambio de oro, entonces jamás podía variar el valor de ambas clases de dinero entre sí.

Pero después de la guerra se adoptó otro método según el cual no circula la moneda de oro, como ocurre cuando hay convertibilidad ilimitada. A este sistema se le ha llamado patrón cojo o imperfecto, y rige cuando cierta autoridad central compra y vende oro *en barras* a un precio fijo. Por ejemplo, la ley de 1925 que restauró el patrón oro en Inglaterra dispuso que el Banco de Inglaterra habría de vender oro al precio fijo de £ 3 17*s*. 10½*d*. la onza. El precio de compra quedó fijado en £ 3 17*s*. 9*d*. (Esta pequeña diferencia es una cuestión técnica que no tiene importancia por el momento.) Mientras se podía comprar oro libremente al precio fijo de venta, o convertir en dinero al precio de compra, el valor del dinero, en términos de oro, sólo podía fluctuar dentro de los estrechos límites establecidos por la diferencia entre ambos precios.[2]

El patrón de cambio oro, que tuvo mucha popularidad poco después de la guerra, se relaciona estrechamente con el patrón oro puro. En vez de establecerse convertibilidad entre monedas de oro y dinero en general, o mantenerse precios fijos para la compra y venta de oro en barras, los países que adoptan el patrón de cambio oro están dispuestos a vender o comprar divisas de un país ligado al patrón oro, a un precio fijo (o a precios ligeramente distintos). De esta manera la moneda de dicho país queda ligada a la del país en que rige el patrón oro. En vez de convertibilidad de la moneda en oro, hay convertibilidad de la moneda corriente del país en moneda del país en régimen de patrón oro. Este método sucedáneo

[1] Véase Robertson, *Dinero*, cap. IV, § I.

[2] Desde la devaluación del dólar, Estados Unidos ha adoptado una variante del sistema del patrón cojo que bien puede designarse patrón cojo limitado. La ley dispone que el oro se compre y venda al precio fijo de Dls. 35.00 la onza, aunque no ilimitadamente. La Tesorería puede comprarlo sin restricción alguna, mas sólo puede venderlo a compradores qne obtengan una licencia para ello, la cual se otorga si el oro se ha de emplear en la industria o si se ha de enviar al exterior para liquidar deudas internacionales de los bancos centrales. Puesto que son éstos los dos usos principales del oro, esta restricción no obstruye de ningún modo la igualación de los valores del oro y la unidad monetaria.

resulta económico y seguro, siempre que el otro país no abandone el patrón oro.

Hasta ahora no se ha mencionado más que la moneda corriente. Pero como en los países de habla inglesa y en una gran parte del resto del mundo la gran mayoría de las transacciones se realiza mediante el crédito bancario, es preciso que indiquemos la relación que existe entre este medio de pago y la moneda y el oro.

En un país en que se adoptara el ideal de los entusiastas del "dinero metálico", esto es, en uno en que las monedas de oro constituyeran el único medio circulante, todo el mundo formaría sus reservas (contra cualquier eventualidad imprevista y contra futuras discrepancias entre sus ingresos y sus egresos) atesorando monedas de oro. Al introducirse algunos bancos administrados con prudencia que estuvieran dispuestos a aceptar depósitos en efectivo a cambio de cuentas de cheques y a facilitar préstamos para actividades productivas, es probable que casi todo el efectivo atesorado por individuos sería depositado en los bancos. Por lo general, éstos ofrecen mucha más seguridad que los colchones, los armarios y las cajas enterradas en el jardín, en tanto que resulta muy conveniente el empleo de cheques para efectuar los pagos.

Normalmente, los bancos harían préstamos, puesto que éstos constituyen su principal fuente de ingresos, y al hacerlo crearían responsabilidades por depósitos. Para poder hacer frente en efectivo a estas responsabilidades, establecerían determinada proporción entre su efectivo y los depósitos y procurarían que la reserva efectiva nunca fuera menor que la señalada. Cualquier banco que tuviera en su poder más efectivo del necesario para mantener su proporción, podría prestar su excedente, y en efecto lo haría si viera la posibilidad de realizar utilidades. Todos los bancos en conjunto, a consecuencia del funcionamiento del conocido mecanismo de expansión múltiple de los depósitos, podrían aumentar sus préstamos hasta que se restableciera la proporción normal entre efectivo y depósitos.

A un sistema bancario como el que acabamos de describir, en el que hay cierto número de bancos independientes, cada uno con su reserva de oro como garantía de los depósitos, y todos ellos con responsabilidades que alcanzan el límite impuesto por la proporción legal o habitual de reserva (puesto que sus operaciones se guían por el afán de lucro) —a tal sistema bancario se le ha llamado de diversas maneras: sistema bancario "natural", patrón oro de funcionamiento "automático" y patrón oro "puro". Fué ésta la naturaleza del sistema bancario de Estados Unidos antes de la primera guerra mundial.

Así como el empleo de depósitos bancarios como medios de pago permitió economizar efectivo y aumentar la eficiencia en la realización de los pagos, se logra mayor economía y eficiencia si existe una

institución central, una especie de banco de bancos, que proporcione efectivo con toda seguridad cuando le sea exigido. En tal caso, los distintos bancos individuales no necesitan poseer reservas en efectivo por separado, sino que las pueden dar a guardar al banco central. Estas reservas constituyen entonces los depósitos en este banco, el cual ha de mantener en toda ocasión, por supuesto, la reserva en efectivo que crea adecuada al monto de los depósitos.[3]

En tales circunstancias, el efectivo (que está formado, en un sistema bancario desarrollado, por oro, moneda corriente y moneda representativa) ocupa un lugar relativamente poco importante. El oro, ya sea amonedado o en barras, sólo hará falta para liquidar los saldos internacionales. Aún existe la posibilidad de que desaparezca por entero de la circulación, como en Estados Unidos después de la primera guerra mundial, y sólo se solicite en épocas de pánico o de incertidumbre monetaria. Las demás formas de dinero pasarán del banco central a las cajas de los bancos comerciales, de allí a las fábricas y las granjas en pago de salarios, y a individuos que cobran cheques personales. A medida que esta gente gasta su salario, su sueldo u otra forma de ingreso, el efectivo retirado anteriormente de los bancos volverá a éstos, a través de los terratenientes, los menudistas, las estaciones de gasolina, los cines y otros establecimientos comerciales. Y los bancos, que precisan sólo una cantidad pequeña de dinero en caja, depositarán en el banco central cualquier excedente que tengan. Durante la mayor parte del año, esta circulación constituirá una entrada y una salida constantes de dinero y monedas, y los bancos recibirán más o menos la misma cantidad que pagan. Se exigirán cantidades de efectivo notablemente mayores en ciertas estaciones del año, como durante la Navidad, o en ciertas regiones del país, como en las agrícolas durante la cosecha. En tales casos, los bancos se verán obligados a retirar fondos del banco central. Sin embargo, como estos depósitos constituyen la reserva de los bancos comerciales, y como el afán de lucro los impulsará a mantener sus reservas al nivel más bajo permitido por la ley o la costumbre, puede resultar peligroso o ilegal reducirlas.

Esto nos lleva considerar otro aspecto de las actividades de un banco central. Si, como indicamos antes, es en realidad un banco de bancos, ¿qué le impedirá desempeñar el mismo papel respecto de los bancos comerciales que éstos desempeñan respecto de las empresas comerciales e industriales de la comunidad, es decir, el de prestamista? Al prestar a los bancos asociados, éstos podrán aumentar sus reservas por encima del mínimo, de suerte que podrán hacer

[3] Tal vez esté mejor dicho que los bancos centrales procuran mantener sus reservas por encima de cierto mínimo convencional, ya que, como lo indica la experiencia reciente, aun una reserva considerable puede en algunas ocasiones resultar insuficiente.

frente a la excepcional demanda de efectivo de origen estacional. Asimismo, los bancos comerciales podrán también satisfacer la demanda estacional relacionada con una expansión de los préstamos y depósitos, o hacer frente al crecimiento secular de las necesidades de crédito en el país.

Si el banco central ha de estar capacitado para satisfacer tales demandas estacionales o seculares, es evidente que ha de cumplir cierto requisito. Sus reservas, que son en último término las reservas en efectivo de la nación, deberán permanecer en toda ocasión por encima del mínimo absoluto de seguridad. De no cumplirse este requisito, hasta la aparición de una demanda estacional de dinero daría lugar a una contracción deflacionista del crédito y los depósitos, con la consecuencia casi segura de bajas de precios, menor actividad comercial e industrial y cierta desocupación.

Un segundo requisito obedece a la necesidad de un banco central de mantener tal exceso de reservas: un banco central no debe tener como criterio la obtención de utilidades, sino que debe funcionar como institución pública o cuasipública. Si su única finalidad fuera elevar al máximo sus utilidades sobre la inversión inicial, sus reservas disminuirían inevitablemente al mínimo de seguridad mediante el sencillo método de aumentar su activo rentable y con ello sus responsabilidades por depósitos. Por lo tanto, si un banco central ha de desempeñar siquiera su función de "prestamista de última instancia" del sistema bancario en general, ha de llegar a ser algo más que una simple empresa dedicada a los negocios —ha de convertirse en un elemento que coloca el bienestar público por encima del deseo de obtener utilidades.

Hasta ahora hemos tratado dos funciones distintas de un banco central: su posición como guardián y poseedor de las reservas en efectivo de la nación, y su papel como prestamista de última instancia. Antes de la primera guerra mundial los bancos centrales —cuyo mejor ejemplo era, tal vez, el Banco de Inglaterra— se habían familiarizado plenamente con estas dos tareas. De entonces acá, tanto la presión ejercida por las circunstancias como el desarrollo del estudio teórico del funcionamiento del sistema monetario, más la tendencia a considerar a los bancos centrales como instituciones públicas, han conducido a éstos a emprender una tarea más importante: el control del crédito. Si bien los economistas y los banqueros no están aún de acuerdo acerca de ciertas finalidades concretas de tal control, en cambio sí convienen, en lo general, en que debe evitarse la expansión o contracción excesiva del crédito, y con ello los auges y depresiones que los acompañan. Además, son ampliamente comprendidos y aceptados los *medios* de detener una expansión crediticia excesiva, aunque el acuerdo no es tan unánime respecto de la manera correcta de impedir una contracción.

Son dos las principales armas de que se sirve un banco central para detener una expansión rápida de los préstamos y depósitos de los bancos comerciales. Si, para poder aumentar sus préstamos, los bancos comerciales tienen necesidad de pedir prestado al banco central, éste puede elevar la tasa de redescuento —en teoría, hasta el infinito— hasta que los prestatarios de los bancos comerciales, sobre quienes recaerá el mayor costo de los préstamos, opten por reducir su demanda de crédito. Por otra parte, si los bancos comerciales mismos poseen reservas excesivas, o las están adquiriendo de una u otra manera, el banco central puede absorberlas mediante la venta de valores en el mercado libre.[4] Esto puede continuar hasta que los bancos comerciales se vean obligados, a fin de mantener su reserva legal mínima, a pedir prestado al banco central, momento en el que surtirá efecto la tasa de redescuento.

Supongamos, en cambio, que a consecuencia de cierta desconfianza en los negocios se inicie un descenso en los préstamos, los depósitos y la actividad económica general, descenso que amenace convertirse en un desplome deflacionista general. El interés público requerirá que el banco central obre de tal manera que sea contenida dicha tendencia peligrosa. Puede reducir rápidamente la tasa de redescuento a un nivel nominal y, mediante una compra enérgica de valores en el mercado libre, proporcionar a los bancos comerciales un exceso de reservas suficiente. Estos podrán entonces prestar a tasas de interés bajas. Pero, en general, estas dos armas (la tasa de redescuento y las operaciones en el mercado libre) resultarán probablemente mucho menos eficaces para contener una deflación que para impedir un auge. Una cosa es dar facilidades para los préstamos; otra muy distinta hacer de ellos una operación atractiva. Y a menos que se pueda inducir a los hombres de negocios a pedir prestado y gastar este dinero en mantener el nivel de producción industrial, los descensos iniciales en los depósitos, la actividad económica general y el volumen de empleo, tenderán a crear una contracción aún mayor, hasta que la comunidad se halle ante una depresión de suma intensidad. Es evidente que para resolver semejante situación se necesita algo más que el armamento convencional de los bancos centrales; pero queda fuera del alcance de esta obra el estudio de dicho problema, por más que reviste mucho interés.

Terminado este bosquejo de los distintos tipos de patrón oro y de las principales características de un sistema bancario moderno, de-

[4] La Ley Bancaria de 1935 puso a disposición de los bancos centrales de Estados Unidos una tercera arma importante al facultar a la Junta de la Reserva Federal para aumentar las reservas exigidas a los bancos asociados hasta el doble de los mínimos legales de 13, 10 y 7%. Desde mayo de 1937 hasta abril de 1938 se ejerció tal autoridad hasta el límite prescrito por la ley.

bemos tenerlo en cuenta para pasar a estudiar la manera en que funcionan los cambios sobre el exterior en régimen de patrón oro.

Los cambios sobre el exterior en régimen de patrón oro

Vimos en el capítulo anterior que los pagos a que dan lugar las transacciones económicas entre un país y el resto del mundo se efectúan a través del mercado de cambios. Hacia este mercado se enfocan la oferta y demanda de divisas, originadas por cualquier variedad imaginable de transacción, desde la transferencia de fondos a una misión en los Estados Malayos hasta la compra de café brasileño o caviar ruso. El mercado de cambios es una especie de cuello de botella por el que pasan, con pocas excepciones, todas las transacciones comerciales y financieras de alcance internacional. Más aún, puesto que la compra y venta de mercancías, los préstamos y los gastos de los viajeros, que son lo esencial de la actividad económica internacional, han de pasar por los mercados de cambios, asimismo casi cualquier alteración de las condiciones económicas fundamentales de un país (es decir, de las ofertas relativas de mano de obra, capital y recursos naturales, y de las demandas de los consumidores) transmiten sus efectos a través del mismo cuello de botella.

Desde luego es evidente que tanto el origen de la oferta y la demanda de divisas como las causas fundamentales de las variaciones de dicha demanda y oferta son iguales ya se trate del patrón oro o de papel moneda. No obstante, la naturaleza del sistema monetario influye enormemente sobre la del mercado de cambios, y a su vez las peculiaridades de éste alteran el efecto de las fuerzas económicas extrañas, de modo que conviene tratar por separado el funcionamiento de los cambios en países en que rige el patrón oro y en aquellos que poseen papel moneda independiente.[5]

Entre dos países en que rige el patrón oro el tipo de cambio tiene la siguiente característica especial: sólo puede fluctuar dentro de límites muy estrechos. Tal rigidez relativa del tipo de cambio no es más que un aspecto de la definición más fundamental e igualmente rígida que da la ley al fijar el valor de la moneda en términos de determinado peso de oro. (Viene a ser lo mismo que la ley prescriba el precio al que se ha de vender y comprar el oro.) Antes de la primera guerra mundial, la equivalencia legal del dólar era de 1.505 gramos de oro fino, y, en cambio, la libra esterlina, siendo el pre-

[5] En esta obra sólo se discuten en detalle las relaciones mutuas entre los países ligados al patrón oro y entre aquellos con patrón papel moneda, si bien se hace mención breve más adelante de las transacciones entre un país en régimen de patrón oro y países en régimen papel moneda. No consideramos el problema de los cambios en régimen de patrón plata. Véase Furniss, *Foreign Exchange*, caps. III y V.

cio igual a £ 3 17s. 10½d. la onza, contenía 7.322 gramos. Por lo tanto, una libra era siempre el equivalente aritmético de Dls. 4.8666, el cociente de 7.322 dividido por 1.505. Esta relación entre el peso en oro de ambas unidades de moneda es susceptible de calcularse, por supuesto, para cualquier par de monedas en régimen de patrón oro; se conoce con el nombre de "paridad oro".

Cuando se puede obtener oro con toda libertad, o, en otras palabras, cuando se mantiene plenamente el patrón oro, se establece entre cada par de monedas una zona angosta dentro de la cual pueden fluctuar los tipos de cambio alrededor de la paridad oro, si bien de una manera limitada. Supongamos, por ejemplo, que a causa de un aumento excepcional de la importación, crece desmedidamente la demanda de libras esterlinas. Como vimos en el capítulo anterior, el tipo de libra aumentará —a Dls. 4.87, Dls. 4.88, Dls. 4.89—. Pero si al llegar el tipo de cambio a Dls. 4.88 cuesta lo mismo adquirir de un banco Dls. 4,866.70 de oro (el equivalente de £ 1,000 en Inglaterra) y pagar el seguro y el flete para su transporte a Londres, que comprar giros o letras de cambio en el mercado, entonces es evidente que el tipo de cambio no puede ser más alto mientras se pueda comprar oro a los bancos sin restricción alguna. Este tipo de cambio se llama el "punto de exportación del oro", y constituye el límite superior al que puede llegar el tipo de cambio de otra moneda en régimen de patrón oro. Por supuesto que también existe un "punto de importación del oro", que se realiza cuando (por ejemplo, a causa de una oferta anormal de divisas provocada por un volumen excepcional de exportaciones) disminuye tanto el tipo de cambio, que una letra o giro rinde lo mismo si se cobra en oro en el extranjero y se paga el seguro y el flete para la importación del oro que si se vende la letra en el mercado local.

La posición de los puntos del oro depende, por supuesto, del costo de asegurar y transportar el oro. Esto quiere decir que no es invariable, aunque en épocas normales casi no varía. Además, como estos gastos no son, por lo general, sino una fracción pequeña de cada unidad monetaria, la distancia entre los puntos del oro es muy corta y, por consiguiente, el grado de fluctuación del tipo de cambio muy reducido. Entre 1925 y 1930, el costo del seguro y flete entre Londres y Nueva York fijaba el punto de exportación del oro en Dls. 4.848, y el de importación en Dls. 4.892, de manera que el tipo de cambio entre la libra y el dólar variaba menos de 1%.

Son éstas, pues, las características de los cambios sobre el exterior en régimen de patrón oro. Existe un tipo de cambio base, designado paridad oro, que expresa la relación entre el contenido oro de ambas monedas.[6] De cada lado de la paridad oro existen los puntos

[6] Por supuesto que el tipo de cambio verdadero no tiende a corresponder a

del oro o tipos de cambio límite dentro de los cuales puede fluctuar libremente el tipo de cambio real. El nivel exacto alcanzado en cualquier momento por el tipo de cambio depende, como ocurre entre cualquier par de monedas, de la acción recíproca de la oferta y la demanda. Por otra parte, cuando la oferta o demanda de divisas aumenta en tal forma que se alcanza el punto de importación o exportación del oro, éste afluye al país o sale de él. Logrado cualquiera de los puntos del oro, un aumento aún mayor de la oferta o demanda de divisas no reduce o eleva el tipo de cambio sino que incrementa la afluencia o salida de oro.

SIGNIFICADO DE EQUILIBRIO: EQUILIBRIO DE LA BALANZA DE PAGOS Y EQUILIBRIO "TOTAL"

Es evidente que una afluencia o salida de oro, ya sea lenta pero uniforme y persistente, o repentina y violenta, se relaciona de algún modo con la existencia de equilibrio en la balanza de pagos del país de que se trata. Una nación en régimen de patrón oro no puede tolerar una merma continuada de sus reservas monetarias, y un aumento constante de éstas puede constituir a la larga un problema difícil de control de crédito, ya que tal vez exija medidas extraordinarias para evitar una expansión inflacionista. Por otra parte, un movimiento de oro repentino y cuantioso es indicio de alguna perturbación en los pagos internacionales. Si estuviera realmente en equilibrio la balanza de pagos, llevándose a cabo con regularidad y uniformidad toda clase de transacciones, no harían falta las transferencias de oro.[7]

Ahora bien, aunque un movimiento anormal de oro, ya sea persistente o súbito, puede considerarse como indicio de desequilibrio en las relaciones económicas de cierto país con el resto del mundo, sería incorrecto señalar la ausencia de dicho movimiento como prueba de equilibrio, puesto que un elemento perturbador que tienda a producir un traslado anormal de metal precioso puede quedar contrarrestado durante bastante tiempo por cambios en otros elementos. Así, cuando Gran Bretaña retornó al patrón oro en 1925, los hechos demostraban que su nivel de precios estaba demasiado elevado con relación a los precios de otros países, de manera que precisaba una

la paridad oro, que es el "tipo base" sólo en el sentido de que constituye la base para calcular la amplitud de las posibles fluctuaciones en el valor externo de la moneda.

[7] "No harían falta" es una exageración. En un mundo en que la producción de oro es considerable, los países que producen poco o nada adquirirán, por lo general, cierta parte de la producción mundial anual, y los países que sean productores importantes del metal precioso generalmente exportarán una cantidad importante de él.

reducción en los precios y costos internos si había de conservar sus mercados externos. A pesar de que el Banco de Inglaterra mantuvo una tasa de redescuento relativamente alta, ejerciendo así presión deflacionista sobre la industria en general, los costos, sobre todo los salarios, resultaron demasiado rígidos para que pudiera efectuarse el reajuste necesario. La exportación inglesa no logró marchar al mismo ritmo que el comercio total del mundo; por consiguiente, el oro acusó una tendencia a salir de Inglaterra. Sin embargo, no se realizó una salida grande de dicho metal, debido en parte a la afluencia compensadora de grandes cantidades de capital a corto plazo que se dirigía a Londres en pos de las tasas de interés más altas que prevalecían en esa ciudad.

Como veremos un poco más adelante, al alterarse la demanda u oferta de divisas (es decir, cuando se perturba el equilibrio de la balanza de pagos), tales movimientos de capital a corto plazo por lo general ocurren antes de cualquier traspaso de oro, y sirven como medio eficaz de guardar el equilibrio de la balanza. En otras palabras, se puede decir que llenan o ajustan el hueco que deja en la balanza de pagos una variación de cualquiera de los demás renglones que la componen. Si su magnitud es suficiente, pueden obviar totalmente el envío de oro para liquidar un saldo acreedor o deudor. Por lo tanto, podemos decir, cuando menos de manera provisional, que la presencia de cualquiera de estos dos renglones compensadores —movimientos de capital a corto plazo y transferencias anormales de oro— indica que ha sido perturbado el equilibrio de la balanza de pagos.

Pero, si es éste un criterio satisfactorio de desequilibrio, en cambio no explica la naturaleza de él ni ayuda a estimar el tiempo que pueda durar el período de ajuste. Para comprender a fondo este tema, precisa que penetremos la manifestación superficial del desequilibrio e investiguemos las causas de él; hallaremos que a menudo radica en algún desequilibrio más fundamental de la economía del país.

En los asuntos económicos en general, el término "equilibrio" significa que ciertas fuerzas contrarias están niveladas, y que cualquier desviación tiende a poner en movimiento dichas fuerzas en el sentido de restaurar el equilibrio económico. Si aplicamos este concepto a la balanza de pagos, podemos decir que está en equilibrio no sólo cuando el Debe y Haber son iguales (ya que lo han de ser siempre), sino cuando los diversos renglones que la componen (la exportación, la importación, los servicios, las inversiones, etc.) reaccionan y se ajustan a las fuerzas fundamentales que los determinan (las demandas, las ofertas relativas de factores, los costos de producción, las tasas de interés, etc.). Dicho de otro modo, hay equilibrio cuando es estable la relación mutua entre todos los elementos de los sistemas de precios entre los que hay alguna conexión. En tal situación nin-

gún precio tendería a variar y no habría cambios en la corriente de ningún objeto de comercio internacional (mercancías, servicios, capital). Ahora bien, si esta serie de relaciones estables es alterada por la introducción de algún trastorno breve que influya poco o nada en las fuerzas fundamentales, el proceso de reajuste tenderá hacia el restablecimiento del equilibrio inicial de la balanza de pagos. En cambio, una perturbación que altere las fuerzas determinantes fundamentales producirá una serie de reacciones que tendrán por resultado el establecimiento de una balanza de pagos cuyos renglones constitutivos guardarán entre sí una relación distinta a la anterior.

La balanza de pagos de una nación expresa en forma sumaria todas sus transacciones económicas con el resto del mundo. Las perturbaciones de la balanza pueden emanar de cualquiera de estas transacciones —del renglón de servicios, del de mercancía, del de préstamos— y puede hallarse su origen en algún desequilibrio de la economía nacional o de la de los demás países que intervienen en el comercio. Si hacemos caso omiso de los servicios y las transacciones varias y fijamos nuestra atención en el comercio de mercancías y en los movimientos internacionales de capital, distinguimos cuatro clases principales de desequilibrio de la economía nacional que pueden producir alteraciones de la balanza de pagos. Las designaremos desequilibrio comercial, industrial, de inversión y monetario. Explicaremos de manera indirecta el significado de cada uno de estos términos describiendo individualmente las características de cada especie de equilibrio.

Puede decirse que existe equilibrio comercial respecto de cualquier mercancía individual que sea objeto de comercio cuando su precio de mercado excede a su precio en el lugar de producción ni más ni menos que en el costo de transferencia.[8] Como dice Pigou, "Para cualquier mercancía susceptible de traslado, el equilibrio de los cambios exige... que una unidad en el país exportador adquiera en el importador una unidad *menos* el costo de transporte, los impuestos, la pérdida de interés, etc., a que dé lugar el traslado de una unidad a dicho lugar".[9] Esto equivale a decir que no existe posibi-

[8] Siempre y cuando no haya limitaciones arbitrarias al movimiento de mercancías (contingentes de importación, etc.) ni monopolio discriminatorio.

[9] Véase el artículo de A. C. Pigou, "The Foreign Exchanges" (Los Cambios sobre el Exterior), *Quarterly Journal of Economics*, vol. 36 (1922), p. 54. (Reimpreso en *Essays in Applied Economics*, Londres, 1930.) El profesor Pigou dice a continuación: "Para cualquier mercancía que no sea susceptible de traslado entre dos países, el equilibrio de los cambios exige que una unidad en uno de los países se cambie por cierto número de unidades en el otro país, no inferior a una unidad *menos* el costo de transporte (incluídos los impuestos) al exterior, y no superior a una unidad más el costo de transporte al interior." Al tener en cuenta mercancías que no son objeto de comercio, el profesor Pigou desarrolla una teoría más amplia y general que la que precisamos aquí.

Se observará que lo que he optado por llamar "equilibrio comercial", para no

lidad de llevar a cabo operaciones de arbitraje con la mercancía de que se trata. Si se cumple esta condición respecto de todas las demás mercancías que son objeto de comercio, entonces hay equilibrio en el comercio de mercancías. En tanto que exista la posibilidad de realizar operaciones de arbitraje, tenderá a aumentar el volumen de mercancías que se trasladan de un país a otro, y no puede decirse que estén en equilibrio los respectivos renglones de mercancías en las balanzas de pago.

Aun cuando hubiese equilibrio comercial en el sentido que acabamos de indicar, sin diferencias excesivas de precios entre distintos mercados nacionales que ofrecieran perspectivas de mayores utilidades derivadas del comercio internacional, sin embargo, aún podría ser cierto que las utilidades en algunas industrias de exportación fueran mayores o menores (con relación tanto a las ventas en el interior como en el extranjero) que en ciertas industrias que produjeran únicamente para el mercado interior. En tal caso, para lograr el equilibrio se precisaría que cierto número de recursos se trasladara a las industrias de exportación, o se retirara de ellas, hasta quedar establecida una relación estable entre los precios y los costos, con una tasa de utilidades que, en ausencia de monopolio, no fuera mayor que la obtenible en otras industrias. Es evidente que esta condición de *equilibrio industrial* está relacionada con el equilibrio de la balanza de pagos. Mientras no se establezca, habrá una tendencia continua hacia mayor o menor producción, lo que afectará inevitablemente el volumen de mercancías que son objeto de comercio internacional.

En cuanto a movimientos internacionales de capital, consideremos en primer lugar la inversión a largo plazo. Así como las diferencias relativas de oferta de mano de obra en distintos países dan lugar a diferentes salarios, lo cual, aun en caso de persistir, es perfectamente compatible con el equilibrio comercial y el industrial, así también las diferencias internacionales en la oferta de capital pueden provocar diferencias en las tasas de interés a largo plazo. Estas últimas diferencias perdurarán siempre que el capital esté sujeto a cierta inmovilidad internacional. No hace falta reflexionar para ver que ésta es la realidad. Aun si pasamos por alto el factor riesgo, por el cual se paga una prima por encima del rendimiento puro del capital, hay otros factores que en conjunto bastan para restringir grandemente el movimiento internacional de capital a largo plazo, por ejemplo: el desconocimiento de tierras extrañas y de las oportunidades de inversión que en ellas existen, las diferencias en las leyes y las costumbres,

confundir con el término más general "equilibrio de la balanza de pagos", Pigou lo designa con el nombre de "equilibrio de cambios". El término "equilibrio industrial" lo emplea con el mismo sentido con que se emplea en esta obra.

la mayor dificultad para cuidar de las inversiones en el extranjero y el temor natural a lo desconocido.[10]

Ahora bien, en rigor podría decirse que sólo hay equilibrio de inversión cuando las diferencias internacionales de tasas de interés fueran apenas suficientes para neutralizar la renuencia a invertir en el extranjero. Entonces le sería indiferente al inversionista guardar su capital dentro del país o invertirlo en tierras extrañas, y no tendería a haber ninguna transferencia internacional de capital. Tal interpretación de lo que es equilibrio de inversión estaría de acuerdo con nuestro concepto de equilibrio industrial, que, como hemos visto, está presente cuando no tiende a haber ningún movimiento de recursos de la producción entre una industria y otra.

Sin embargo, lo que nos interesa ante todo es el mecanismo de ajuste internacional a los desequilibrios (en el sentido de variaciones o cambios) de la balanza de pagos. La balanza de pagos de cualquier país (y, en el fondo, la estructura industrial de precios) puede ajustarse a un ritmo constante de movimientos de capital, en el sentido de que tal vez no se necesite ningún cambio en los precios o en el volumen relativo de producción de las distintas industrias. Por otra parte, un cambio del ritmo de inversión en el extranjero requeriría en un principio alteraciones de carácter temporal, y más tarde de naturaleza tal que permitiera la continuación del nuevo ritmo de transferencia del capital. Por tanto, parece concordar más con las necesidades de nuestro problema el considerar que existe equilibrio de inversión internacional cuando el capital a largo plazo afluye o sale de un país a una velocidad o tasa constante; es más, una tasa a la que se hubiesen adaptado las estructuras industriales y de precios de los países respectivos.

Habrá un movimiento continuo de tal género cuando las condiciones sean tales que se establezca una diferencia estable de tasas de interés a largo plazo, mayor que la diferencia que sólo neutraliza el poder de atracción de inversiones en el país y en el extranjero. Mientras persistan estas condiciones, tenderá a haber una corriente constante de capital del país o de los países en que son bajas las tasas de interés o aquel o aquellos en que son altas. Este movimiento de capital constituirá entonces un renglón estable de las balanzas de pagos de los países de que se trata, y no causará perturbaciones de las mismas ni alteraciones o cambios necesarios para el ajuste. Sin embargo, cuando ocurre un aumento o disminución de la demanda u oferta de capital en uno de los países, de tal importancia que altere

[10] Podría considerarse como excepción el caso de Gran Bretaña, sobre todo en lo que toca a ciertos campos de inversión extranjera, ya que el mercado inglés de inversiones está mejor organizado para inversiones en el extranjero que en el interior. Véase, a este respecto, *Report of the Committee on Finance and Industry* (Cmd. 3897, 1931), parte II, cap. IV.

las tasas de interés relativas, tenderá a cambiar el ritmo de transferencia del capital, se desequilibrará la balanza de pagos y harán falta ciertos ajustes.

En cambio, la situación es muy distinta en lo que toca a los movimientos internacionales de capital a corto plazo. La movilidad internacional de éste es muy alta, debido a la facilidad con que pueden traspasarse de un centro financiero a otro los fondos a corto plazo, dadas las instituciones bancarias modernas, y al hecho de que esta clase de inversión puede hacerse al momento o dentro de un término muy breve.[11] En ausencia de restricciones, una diferencia pequeña de tasas de interés provoca, en régimen de patrón oro, un movimiento considerable de capital a corto plazo.[12] La única excepción se presenta cuando una crisis financiera eleva considerablemente el riesgo de un desplome de la moneda (como en Alemania en 1931), en cuyo caso hasta una diferencia fuerte de tasas de interés no basta para atraer dinero del exterior. La gran movilidad internacional del capital a corto plazo en condiciones normales parecería justificar, entonces, que se excluyera este renglón de una balanza de pagos que estuviese en equilibrio. Pero, por otra parte, la existencia de movimientos de capital de este género puede considerarse como prueba de desequilibrio, en la corrección del cual dichas transferencias desempeñan el papel inicial.

La cuarta clase de equilibrio que mencionamos, el que se refiere a las relaciones bancarias y monetarias, está estrechamente ligado al interior. Puede decirse que hay equilibrio monetario en un país cuando el volumen de dinero efectivo (la cantidad de dinero, incluídos todos los medios de pago, multiplicada por su velocidad-circuito) está en tal relación con el nivel de actividad de los negocios, que no se produce una tendencia hacia una expansión o contracción *gene-*

[11] Numerosas obligaciones o valores a largo plazo, sobre todo las que disfrutan de un mercado internacional, también poseen un grado alto de liquidez, en el sentido de vendibilidad. Cuando son elevadas las tasas de interés a corto plazo en algún mercado monetario importante, a causa de una escasez temporal, los movimientos internacionales de estos valores pueden suplementar la corriente de capital a corto plazo. La razón de ello es que un mercado monetario caro tiende a ir acompañado de una baja en los precios de valores y bonos, lo cual hace costeable la compra de ellos en el país y su venta en el extranjero (operaciones de arbitraje en valores). Tal movimiento de valores, si bien puede invertir la tendencia normal, por lo general es un fenómeno temporal del mercado monetario, y de ninguna manera debe considerarse como indicio de un cambio fundamental en las condiciones que determinan la corriente normal de capital de inversión a largo plazo.

[12] En épocas normales, parece haber bastado una diferencia de ¼ a ½% entre los principales mercados financieros para provocar movimientos de capital a corto plazo. Por supuesto que haría falta una diferencia mucho mayor para dar lugar a un movimiento de capital tratándose de un país cuyo mercado de dinero estuviese relativamente poco desarrollado; en cuanto a los países atrasados, donde no hay tal mercado, apenas si puede hablarse de movimientos de capital a corto plazo.

ral de la producción, el empleo y los ingresos.[13] Así, el equilibrio monetario es compatible con los desequilibrios industriales que están en curso de corrección, aunque es posible, como veremos más adelante, que este proceso de ajuste tienda a perturbar la estabilidad monetaria y requiera como contrapeso una acción positiva por parte de las autoridades monetarias. Tampoco es condición esencial del equilibrio monetario el empleo completo de los recursos de la comunidad. Desde luego es muy posible una situación de equilibrio acompañada de subempleo de los recursos.[14]

La existencia de equilibrio monetario en cada uno de los varios países relacionados entre sí desecha *ipso facto* la posibilidad de perturbaciones en la balanza de pagos atribuíbles a causas monetarias. Sin embargo, como resultado de que el equilibrio monetario de un país tal vez exija una tasa de redescuento más elevada que en otros países, la práctica de una política crediticia destinada a mantener el equilibrio tendería a provocar un movimiento de capital a corto plazo, perturbando con ello, por razones que explicaremos más adelante, las condiciones monetarias tanto en el país prestamista como en el prestatario. La situación monetaria también podría alterarse, no obstante que haya equilibrio monetario, a causa de la reacción que tendría en la balanza de pagos algún trastorno, tal como un desplazamiento de la demanda. Si bien tales cambios pueden quedar contrarrestados si las autoridades bancarias actúan pronta y eficazmente para compensar cualquier variación del volumen o de la velocidad de circulación del dinero, los ejemplos anteriores bastan para poner de manifiesto la estrecha interrelación entre el sistema monetario de un país y sus transacciones internacionales. No son, en realidad, más que un caso especial de la interdependencia de todos los aspectos de la actividad económica.

De hecho, pues, llegamos a la conclusión de que lo que hemos optado por llamar distintos tipos de equilibrio no son más que diferentes aspectos del equilibrio general, sin que exista entre ellos una línea divisoria definida. Sin embargo, el tratarlos separadamente tiene utilidad, ya que ayuda a pensar con claridad cuando se están considerando problemas que a menudo son en extremo complejos.

[13] No nos corresponde discutir aquí el interesante problema de si se puede lograr el equilibrio monetario mediante una política tendiente a estabilizar los ingresos monetarios *per capita* o algún nivel de precios, o mediante alguna otra política. El lector a quien interese este tema puede consultar la obra de A. D. Gayer, *Monetary Policy and Economic Stabilisation*, donde hallará una discusión completa del asunto.

[14] Sobre el "equilibrio de subempleo", véase J. M. Keynes, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* (Fondo de Cultura Económica, México, 1945).

PERTURBACIÓN DEL EQUILIBRIO DE LA BALANZA DE PAGOS

Delineados ya los aspectos más importantes del equilibrio económico general, cuya perturbación es el origen del desequilibrio de las balanzas de pagos, podemos pasar al estudio del mecanismo por el que se lleva a cabo el ajuste a diversas fuerzas concretas causantes de trastornos.

Cualquier fuerza que aumente (o disminuya) la magnitud de cualquier renglón de la balanza de pagos sin dar lugar simultáneamente a un aumento compensador (o disminución) en el lado opuesto de la balanza, o a una disminución compensadora (o aumento) en algún otro renglón del mismo lado, perturbará el equilibrio anterior de cuentas acreedoras y deudoras, y exigirá modificaciones tendientes al ajuste.[15] Entre las múltiples perturbaciones posibles de la corriente de bienes, servicios e inversiones a largo plazo,[16] pueden mencionarse las siguientes, por ser de las más comunes:

Fracaso de alguna cosecha importante;
Desastres naturales, tales como terremotos, inundaciones, hambres;
Auge especulativo en la bolsa de valores o de bienes raíces de algún país;
Cambio de las demandas internacionales;
Cambio de la oferta relativa de factores de la producción (agotamiento de recursos naturales, desarrollo de nuevas fuentes de materias primas, inmigración o emigración, diferencias internacionales de la tasa de aumento de la población, etc.);
Distintos ritmos de adelanto en la invención y en la técnica (lo cual influye en el nivel de costos de distintas industrias internacionales, y a la larga altera la combinación más eficaz de los factores y por ende su importancia relativa);
Aumento de la demanda de capital, para el desarrollo de una nueva región o de nuevos recursos;
Acumulación de capital a medida que un país se vuelve más viejo y más rico;
Auge económico o depresión provocados en determinado país por causas monetarias;
Guerra;
Exacción de una indemnización internacional.

[15] El único tipo de transacción que sí da lugar a su propia contrapartida es el llamado crédito condicionado, en el que se estipula que la totalidad del préstamo se ha de gastar en el país prestamista. Sin embargo, aun en este caso se requiere cierto ajuste, a menos que el préstamo se gaste con el mismo ritmo con que se facilite el dinero.

[16] Para simplificar la discusión, seguimos haciendo caso omiso de los servicios, los gastos de los turistas y los renglones varios, salvo para mencionarlos de vez en cuando. El argumento aplicable a los renglones que tenemos en cuenta puede extenderse fácilmente a los renglones omitidos.

Fácilmente se comprende que cualquiera de estos fenómenos tenderá a trastornar el equilibrio preexistente en la balanza de pagos de los países afectados. Nos corresponde examinar el orden de los acontecimientos que señalan la realización del ajuste de desequilibrio, es decir, hemos de descubrir el mecanismo de ajuste internacional a una perturbación de la balanza de pagos.

Se distinguen dos etapas en el proceso de ajuste: un período inicial o a corto plazo, que en el caso de una perturbación superficial o de corta duración puede abarcar todo el proceso de ajuste, y una etapa de largo plazo que sigue a la inicial y en la que se corrigen las causas más fundamentales y duraderas del desajuste.

PROCESOS DE AJUSTE A CORTO PLAZO

Lógicamente, podemos comenzar nuestro análisis del mecanismo de ajuste estudiando los procesos a corto plazo involucrados en él. A este respecto revisten especial importancia los movimientos de capital y de fondos internacionales a corto plazo que hemos mencionado ya al discutir los elementos que dan elasticidad a la oferta y demanda de divisas, ya que en régimen de patrón oro estos renglones de la balanza de pagos actúan en gran medida como fuerzas niveladoras de las cuentas internacionales, en virtud de que llenan cualquier hueco causado por alguna perturbación.

Cuando ésta es de corta duración, los movimientos de capital a corto plazo pueden bastar para que se efectúe el restablecimiento paulatino del equilibrio. Pero cuando el desequilibrio es más fundamental y duradero, su utilidad consiste en poner en movimiento los métodos requeridos para el ajuste.

A fin de precisar el papel que desempeñan los movimientos de capital a corto plazo en el mecanismo de ajuste internacional, comencemos por considerar cómo se producen, pasando luego a examinar sus resultados.

Supongamos que se efectúa algún cambio en las fuerzas que determinan el volumen de cierta clase importante de pagos internacionales, y que dicho cambio provoca un aumento de la demanda de divisas. Tal alteración podría consistir en cualquier forma apropiada de los distintos tipos de perturbación del equilibrio internacional que mencionamos anteriormente: por ejemplo, el fracaso de alguna importante cosecha exportable, un aumento señalado de la demanda de materias primas importadas como resultado de mayor actividad de los negocios, un incremento súbito del ritmo de inversión en el extranjero como resultado de mejores perspectivas, etc. Cada uno de estos acontecimientos, en virtud de que aumenta la demanda o disminuye la oferta de moneda extranjera, conduciría a una elevación del tipo de cambio.

Si no se dispusiera de otras fuentes de divisas, el tipo (o, mejor dicho, los tipos) de cambio se elevaría hasta el punto de exportación del oro y éste fluiría para liquidar el excedente de cuentas internacionales deudoras. Sin embargo, por lo general, surgen nuevas provisiones de divisas de una o varias fuentes. Al sumarse éstas a la oferta normal de divisas o créditos en el extranjero provenientes de la exportación y otras transacciones en cuenta corriente, la oferta total se hará más elástica y tenderá a contener el alza del tipo de cambio antes de que alcance el punto de exportación del oro.

Considérese en primer lugar la situación del banco central con respecto al mercado de cambios. Una institución como ésta siempre guarda una parte de sus recursos en forma de disponibilidades en el extranjero (letras o depósitos). Así, los cambistas y los bancos, al adquirir los saldos exteriores del banco central, pueden hacer frente a la mayor demanda del mercado. Pero los bancos, al efectuar tales compras, reducen sus reservas depositadas en la institución central: y a menos que éstas sean excesivas desde un principio, o el banco central compense su disminución mediante la adquisición de valores en el mercado libre, descenderán por debajo del mínimo prescrito por la ley.[17] La necesidad consiguiente de recurrir al redescuento o contraer los depósitos tenderá a producir una elevación de las tasas de descuento. Tan pronto se establezca una diferencia suficiente entre las tasas del mercado monetario interno y las de otros mercados, se trasladará capital a corto plazo al país cuya balanza está desequilibrada. Los bancos del país afectado (digamos, los de Estados Unidos) girarán letras financieras a largo plazo en libras esterlinas, estableciendo así créditos en Londres contra los cuales pueden venderse giros en moneda inglesa. Los dólares obtenidos de la venta de los créditos obtenidos en libras esterlinas se prestarán en el mercado de Nueva York a la mayor tasa de descuento que rige allí. Al pedirse prestado al mercado monetario londinense, se dispone de mayor oferta de divisas, con lo que se llena el hueco que existe en la balanza de pagos y se contiene la tendencia a que se merme la reserva monetaria constituída en divisas u oro.

Junto con el movimiento de fondos a corto plazo, que obedece a la perspectiva de mayores rendimientos (o aun anticipadamente, si el alza de las tasas de descuento es lenta o insuficiente), tendrá también lugar una entrada de fondos especulativos. Esto sucede porque a medida que el tipo de cambio se aproxima al punto de exportación

[17] Por otra parte, si la reserva misma del banco central estuviese mermada, el descenso en sus existencias de divisas podría conducirlo a imponer una política crediticia más restrictiva mediante la elevación de la tasa de redescuento y tal vez la venta de valores en el mercado libre. Así, pues, la política del banco central puede contrarrestar o reforzar las fuerzas que tienden a elevar las tasas de interés. En lo que sigue supondremos que adopta una actitud neutral.

del oro, disminuye la probabilidad de que aquél siga elevándose y, en cambio, aumenta la de que el tipo de cambio futuro sea más bajo. Tenderá entonces a desarrollarse la especulación en divisas. En términos del ejemplo anterior, los cambistas de Nueva York obtendrán créditos de Londres de la manera acostumbrada, y los venderán a la mayor tasa prevaleciente en Nueva York, con el proyecto de cubrirse con compras posteriores cuando el tipo de cambio de la libra respecto al dólar esté más bajo. También en este caso el crédito internacional a corto plazo (esto es, el ingreso de capital extranjero a corto plazo) proporciona la mayor oferta de divisas y contiene la salida de oro o la merma de las reservas en divisas que ocurriría de otro modo.

Dadas ciertas condiciones poco generales, cuando los bancos de un país poseen saldos extranjeros sobrantes, es posible proporcionar mayores cantidades de divisas sin tener que recurrir a créditos en el extranjero. Un alza del tipo de cambio incitaría a los bancos a colocar tales fondos en el mercado. Si son saldos en libras esterlinas, pasarán a ser propiedad de ingleses una vez que se hayan vendido a los importadores y demás individuos que precisan hacer pagos a Inglaterra.[18]

Debe hacerse mención también de otra fuente de abastecimiento adicional de divisas que aparece a medida que aumentan las tasas de descuento en el mercado en que la demanda de divisas ha aumentado. Con tasas de interés más altas, se eleva para los especuladores el costo de poseer valores obtenidos con fondos prestados. Excluída la posibilidad de un auge de la bolsa de valores, durante el cual se eleven rápidamente las cotizaciones, la demanda de valores disminuye y su precio desciende; nuevamente se abaratarán los valores cuyo mercado es internacional, y las ventas al extranjero tenderán a aumentar, entrando así en juego otra fuente más de suministro de divisas.

Es así como aparece una corriente adicional de fondos extranjeros en el mercado de cambios del país cuya balanza de pagos se ha afectado adversamente; proviene de una o varias fuentes —créditos financieros o de carácter especulativo obtenidos en el extranjero, venta de saldos en moneda extranjera y venta de valores internacionales—. Estos aumentos de la oferta de divisas contienen el alza del tipo de cambio y llenan el hueco inicial que crea en la balanza de pagos el aumento de la demanda. Si la perturbación original de la balanza de pagos es ligera, bastará la elevación del tipo de cambio y un ingreso de capital especulativo a corto plazo para proporcionar las divisas necesarias; no sólo puede no haber salida de oro, sino que también puede no mermarse la reserva del banco central. Por otra

[18] En vista de que se reduce la deuda exterior del país que adquiere dichos saldos (en este caso, Inglaterra), el transferirlos en realidad equivale a otorgar un crédito; es decir, la transferencia puede clasificarse como una de las formas del movimiento internacional de capital a corto plazo.

parte, si el trastorno es más fuerte o de larga duración, el volumen de elementos compensadores disponibles a corto plazo (que no es ilimitado) puede resultar insuficiente para evitar la elevación del tipo de cambio hasta el punto de exportación del oro y la consiguiente emigración de este metal.[19]

De la discusión anterior se desprende que en un país cuya balanza de pagos sea adversa, la entrada de capital a corto plazo sustituye el descenso de la reserva de divisas o la salida de oro, llenando al mismo tiempo un hueco en la balanza de pagos. Sin embargo, éste es apenas el primer paso en el proceso de ajuste. Si el movimiento internacional de capital a corto plazo no tiene otras consecuencias, sólo sirve para aplazar temporalmente la salida de oro o su equivalente. A continuación pasamos a considerar las etapas subsiguientes del mecanismo de ajuste, así como ciertos efectos monetarios de los movimientos de capital a corto plazo.

Tal vez la mejor manera de aclarar las funciones adicionales del crédito internacional a corto plazo en el ajuste de la balanza de pagos consista en preguntar: ¿qué precisa hacerse para restablecer el equilibrio? Si éste ha de perdurar, la manera de restaurarlo varía según la naturaleza de la perturbación económica que le precedió —como veremos en el capítulo siguiente— y se harán necesarios ciertos cambios fundamentales en las economías afectadas por el trastorno. Puesto que no nos interesan por el momento los cambios a la larga, sino sólo las medidas a corto plazo que preparan el camino para un reajuste más fundamental, el problema es de necesidades inmediatas. Una de éstas es que se conserve la igualdad de la balanza de pagos, lo que se consigue mediante mayor aprovisionamiento de divisas. Es también evidente la segunda necesidad inmediata: que de alguna manera se lleve a cabo una transferencia internacional de poder adquisitivo. La urgencia de estas medidas se hace necesaria sea cual fuere la naturaleza exacta de las fuerzas que han perturbado el equilibrio de la balanza de pagos. Ya sea a causa de un aumento de la demanda de importaciones, a mayor volumen de crédito internacional a largo plazo o a una disminución de las exportaciones, la demanda de divisas ha aumentado con relación a la oferta: los pagos al exterior han crecido con relación al volumen de pagos en sentido opuesto. Es preciso remediar de alguna manera este aumento neto de los pagos al extranjero; por tanto, debe efectuarse una transferencia neta

[19] "Como factor de equilibrio, la eficacia de los movimientos de capital a corto plazo está limitada, sin embargo, por su movilidad imperfecta; aunque en ausencia de movimientos causados por el pánico *tienden* a producir igualdad de tasas de interés en los distintos mercados monetarios, la cantidad de capital a corto plazo que atraviesa las fronteras como resultado de pequeñas diferencias de tasas de interés es insuficiente —en algunas fronteras siempre, y a menudo en todas— para igualar las tasas de interés o reducir al mínimo las transferencias de oro." (Viner, *op. cit.*, pp. 405-406.)

de poder adquisitivo al exterior. Pasemos a examinar cómo se realiza ésta a través de los movimientos internacionales de capital a corto plazo.

Si una balanza de pagos adversa conduce a una salida de oro, es evidente la manera de llevar a cabo la transferencia internacional, puesto que el oro es dinero. Cuando se recurre a las reservas en divisas del banco central o a las disponibilidades extranjeras de los bancos, está claro que se traspasa la propiedad de los depósitos. Cuando la oferta de divisas aumenta mediante créditos internacionales a corto plazo, el caso es parecido, sólo que en vez de girarse contra medios de pago extranjeros que son propiedad de instituciones bancarias del país deudor, se pide dinero prestado al mercado monetario del país acreedor.

Esto quedará explicado con mayor claridad si consideramos, por ejemplo, lo que ocurre cuando Nueva York pide prestado a corto plazo a Londres. Como dijimos antes, los bancos neoyorquinos girarán letras en moneda inglesa a largo plazo (de carácter especulativo o financiero, o de ambas clases) contra los bancos de Londres. A medida que llegan estas letras a Londres, los agentes de los bancos neoyorquinos las aceptarán; acto seguido se descontarán en el mercado del dinero y su producto quedará a disposición de los giradores neoyorquinos. Tan pronto lleguen los giros expedidos a favor de los exportadores ingleses u otros acreedores de los norteamericanos, se transfieren los créditos citados a nombre de estas personas. Los fondos así obtenidos los proporcionan los negociantes de letras del mercado londinense de descuentos, quienes piden préstamos a la vista a los bancos, logrando un margen de utilidades a causa de la tasa un tanto mayor cargada por descontar a largo plazo. (También los bancos que poseen fondos ociosos hacen algunos descuentos.)[20] Es así, entonces, como el mercado monetario extranjero proporciona el dinero necesario para cubrir el exceso neto de pagos al exterior a que ha dado lugar la perturbación económica. Se obtiene el mismo resultado, en cuanto a efectuar los pagos, que si se hubiera transferido oro de un país al otro. Lo que de hecho ha ocurrido es una transferencia internacional de poder adquisitivo. Aunque no se advierte ningún traspaso de dinero en efectivo, el resultado equivale a ello, por lo que el fenómeno que venimos describiendo se califica generalmente de traspaso de poder adquisitivo.

[20] Se advertirá que si estos descuentos han de efectuarse sin provocar un alza de las tasas de interés en Londres, el crédito bancario en este centro debe ser elástico (es decir, los bancos tienen que poseer reservas excesivas). De no ser así, para el descuento de letras en libras esterlinas tendrán que emplearse fondos utilizados en otras cosas, a costa de mayores tasas de interés. Tal alza del interés (respecto de Nueva York) tenderá a reducir la expedición de letras financieras, y, si se agotan los saldos norteamericanos en Londres, se transferirá oro en pago del excedente de obligaciones norteamericanas.

Al lograrse éste, percibimos la segunda función de los movimientos internacionales de capital a corto plazo, la cual emana de la primera, que consiste, como vimos, en sustituir a las divisas o al oro como medio de corregir el déficit de la balanza de pagos. Su mayor importancia reside en su capacidad de transmitir pagos de un país a otro, ya que al hacerlo ponen en funcionamiento algunos de los procesos de ajuste a largo plazo requeridos para restablecer el equilibrio después de alguna perturbación fundamental y duradera. Este tema, sin embargo, lo aplazamos al capítulo que sigue.

Si la perturbación original es de corta duración, tal como un aumento breve y rápido de la demanda de importaciones o una deficiencia temporal en las cosechas, el equilibrio anterior se restablece paulatinamente sin que haga falta poner en movimiento un complejo mecanismo de largo plazo. Si suponemos que ha ocurrido un aumento súbito y de poca duración en la demanda de importaciones, en primer término se elevará el tipo de cambio, se comprarán al banco central algunas de sus disponibilidades en divisas, las tasas de descuento tenderán a aumentar y se presentará un ingreso especulativo o financiero de capital a corto plazo. Se mantiene nivelada la balanza de pagos y se transfiere poder adquisitivo al exterior, con lo cual se pueden pagar en forma inmediata las importaciones adicionales que se requieran. Mientras el tipo de cambio permanezca por encima del tipo normal, las importaciones se reducirán en cierta medida y la exportación recibirá un estímulo. Tal efecto se acentúa si el aumento de la demanda de importaciones (probablemente de ciertos artículos especiales) se lleva a cabo a expensas de algunos productos nacionales, esto es, si ocurre un desplazamiento de la demanda; pues en este caso disminuirán algo los ingresos derivados de la producción nacional, a lo que seguirá una nueva reducción de las importaciones (de artículos distintos a los originales). Cualquier disminución de las importaciones y cualquier aumento de la exportación ayudarán a llenar el hueco de la balanza de pagos que se llenó en primer término mediante el crédito internacional a corto plazo. Cuando llega a su fin el breve aumento de las compras de artículos importados, el tipo de cambio volverá a su nivel anterior y se lleva a cabo una liquidación gradual de los préstamos a corto plazo.

En el análisis anterior del papel equilibrante que desempeñan los movimientos internacionales de capital a corto plazo se adoptó desde luego el punto de vista del país cuya balanza de pagos resulta adversa. Sin embargo, la discusión del asunto nos revela un hecho muy importante: si el mecanismo de ajuste ha de funcionar, el país acreedor tiene que permitir una expansión del crédito y los depósitos. Con ello se proporcionan las divisas que se han de transferir a los acreedores particulares del país deudor y esa medida depende de si los

bancos del país prestamista poseen o pueden adquirir reservas en exceso de sus necesidades.

Tal vez resulte más diáfana nuestra explicación de este asunto si consideramos la situación en el país (o uno de los países) cuya balanza de pagos se ha hecho favorable y no en el país deudor.[21] Además, en vez de suponer, como antes, que la iniciativa para efectuar los pagos se toma en el país deudor (por ejemplo, Estados Unidos), supongamos que todas las medidas relativas al cobro o transmisión de los pagos se originan en el país acreedor (por ejemplo, Inglaterra). En tal caso, un cambio adverso en la balanza de pagos de Estados Unidos, sea cual fuere su causa, se manifestará en Inglaterra en aumento de la oferta de dólares. El valor total de las divisas norteamericanas ofrecidas en venta a los bancos ingleses sobrepasará a la demanda, y el precio del dólar en libras esterlinas descenderá hacia el punto de importación del oro. Sin embargo, esta baja quedará contenida y no ingresará oro a Inglaterra si los bancos de este país poseen reservas por encima de sus necesidades normales y están dispuestos a permitir que aumenten sus saldos en Estados Unidos o sus préstamos a Nueva York. Una baja suficiente en el valor del dólar dará lugar a una acumulación especulativa de saldos en dicha moneda, en tanto que un alza moderada de las tasas de descuento en Nueva York constituirá el aliciente necesario para que el mercado de Londres preste a corto plazo. Si quedan satisfechas estas condiciones, la oferta excesiva de dólares será descontada por los bancos ingleses. Mas es preciso advertir lo que esto significa. Cada depósito en dólares adquirido mediante la compra de una letra de cambio, se paga con la creación de depósitos en libras esterlinas a favor del vendedor de la letra (por ejemplo, el exportador inglés). En tanto los ingleses tengan necesidad de efectuar pagos en Estados Unidos, su demanda de dólares dará lugar a una venta de fondos norteamericanos y a la cancelación de depósitos en moneda inglesa; pero si la cantidad de divisas comprada por los bancos es mayor que la venta, tal excedente provocará un incremento neto del volumen de depósitos en libras esterlinas. Por lo tanto, si se ha de comprar la oferta excedente de dólares, los bancos deben poseer de antemano un exceso de reservas o éstas se han de poder obtener fácilmente.[22] Así, pues, como ha de ser, llegamos a la misma conclusión que antes, si bien el camino seguido ha sido diferente, ya que modificamos el su-

[21] Una perturbación que hace negativa la balanza de pagos de un país la podemos considerar como una que modifica la balanza de pagos de otro país (u otros países) en sentido favorable.

[22] Si no se dispone de reservas excesivas, pueden obtenerse prontamente mediante la venta al banco central de parte de las existencias adicionales de divisas. Por consiguiente, no es obstáculo serio la falta de un exceso de reservas. Sólo habrá dificultad real para efectuar el ajuste sin transferencia de oro si el banco central sigue una política de restricción del crédito.

puesto acerca del lugar en que se toma la iniciativa para hacer los pagos. Los movimientos internacionales de capital a corto plazo, que son capaces de desempeñar un papel muy útil en el mecanismo de ajuste internacional, sólo pueden llevarse a cabo si el país del que se solicitan los créditos a corto plazo puede permitir una expansión del crédito.

EFECTOS MONETARIOS DE LOS MOVIMIENTOS DE CAPITAL A CORTO PLAZO

En análisis que antecede, si bien se refiere concretamente a los movimientos de capital a corto plazo en su función de ajustadores de la balanza de pagos, también ha tocado algunos puntos de naturaleza principalmente monetaria que tienen suficiente interés e importancia para justificar su trato por separado.

De lo dicho antes se desprende que en un país cuya balanza de pagos se ha perturbado en sentido favorable —un país al que se le debe más de lo que tiene que pagar— la oferta de dinero está destinada a aumentar.[23] Esto es bien evidente cuando el desequilibrio conduce a un ingreso de oro.[24] Cuando se transfieren a los residentes del país fondos nacionales que están en poder de algún banco central o bancos comerciales extranjeros, no aumenta en realidad la cantidad total de dinero, pero sí puede aumentar su velocidad de circulación y con ello la oferta *efectiva* de dinero. Ocurrirá esto si los fondos que antes pertenecían a extranjeros estaban ociosos o dedicados a actividades en las que su velocidad de circulación era reducida, y, en cambio, los nuevos propietarios de ellos (residentes nacionales) los emplean en operaciones de mayor actividad.[25]

[23] Oferta de dinero significa aquí el medio circulante total, e incluye el efectivo en poder del público y las cuentas de cheques.

[24] A menos que el banco importe el oro por cuenta propia, en cuyo caso aumentan las reservas de los bancos asociados pero no los depósitos del público. Véase C. P. Kindleberger, *International Short-Term Capital Movements*, p. 25.

[25] Los saldos extranjeros tienden a invertirse en el mercado monetario, donde, no obstante sea alta su rotación, no se cambian por bienes y servicios. El dinero sólo forma parte del dividendo o ingreso nacional en tanto se emplee para el financiamiento de la producción y no para la compra-venta de bonos y valores. Por lo tanto, al traspasarse el dinero de extranjeros a nacionales, generalmente tiende a elevarse la velocidad de circulación del dinero dedicado a actividades industriales y aumenta el dividendo nacional, puesto que, ya se destine la transferencia a la compra de exportaciones o a la adquisición de valores (por parte de extranjeros) del país cuya balanza se ha hecho favorable, es de presumir que los fondos así adquiridos se emplearán para fines productivos. Habría una excepción cuando, como en Estados Unidos en 1929, los extranjeros empleasen sus existencias de dinero nacional para especular en el mercado de valores; y aun en este caso el dinero así utilizado en primer término podría a la postre quedar en manos de quieres hubiesen emitido

Cuando, en vez de sobrevenir una entrada de oro o una transferencia de saldos extranjeros, el país con la balanza de pagos más favorable presta a corto plazo, es clara la necesidad de incrementar la oferta de dinero. O bien la oferta de letras norteamericanas en Londres sobrepasa a la demanda normal, o la demanda de libras en Nueva York excede a la oferta normal. En el primer caso, mediante una baja de la cotización de la libra en dólares y un alza relativa de las tasas de descuento en Nueva York, los bancos londinenses ejercían ellos mismos la demanda necesaria para absorber la oferta excesiva de dólares. Al hacerlo, crearán nuevos depósitos en libras esterlinas, y la oferta de dinero en Inglaterra se elevará en una cantidad equivalente a las compras de divisas hechas por los bancos mismos. Por otra parte, si los pagos y las cobranzas se originan en Nueva York, la oferta adicional de libras requerida para hacer frente a la mayor demanda la proporcionarán (en las condiciones supuestas) los bancos neoyorquinos mediante la expedición de letras bancarias en moneda inglesa. Como vimos antes (p. 135), estas letras, al llegar a Londres, son aceptadas por los girados y luego descontadas por los negociantes de letras, quienes piden prestado para ello a los bancos (o las descuentan éstos cuando están dispuestos a invertir nuevos depósitos en disponibilidades a corto término). La oferta de dinero tiene que aumentar para permitir el descuento de las letras. Así, pues, desde ambos puntos de vista —como debe ser— llegamos a la misma conclusión: si un país con una balanza de pagos más favorable presta la totalidad o una parte de su activo adicional, la cantidad de dinero tiene que aumentar en la misma medida.[26]

Consideremos ahora la situación monetaria en el país cuya balanza de pagos ha sufrido un cambio adverso (por ejemplo, Estados Unidos). Si el déficit inicial se cubre con compras de oro o divisas a un Banco de la Reserva Federal, los compradores de esta oferta adicional de divisas expedirán cheques contra sus cuentas de depósito, cancelándose así una parte de los depósitos a la vista. Para obtener oro o divisas de algún Banco de la Reserva Federal, los bancos comerciales tendrán que recurrir a sus depósitos de reserva, y, por consiguiente, a menos que las reservas de los bancos asociados se hallen en un principio por encima del mínimo legal, se hará necesaria

nuevos valores. El problema es demasiado complicado para justificar una discusión amplia en una obra como ésta. Se hallará un examen más detallado de estas cuestiones en la obra de C. P. Kindleberger, ya citada, y en "Equilibrium in International Payments: The United States, 1919-1935", de James W. Angell, publicado en *Explorations in Economics.*

[26] El único caso en que no es cierta esta afirmación sería aquel en que a la compra de letras o saldos extranjeros se dedicaran fondos antes prestados a nacionales. Si no se supone disminución alguna de la demanda interna de crédito a corto plazo, no tiene por qué ocurrir el cambio en el destino de los fondos, siempre que existan reservas o puedan obtenerse prontamente.

una restricción secundaria del crédito además de la cancelación inicial de depósitos a la vista.

Si los bancos comerciales poseen depósitos en moneda inglesa (o disponibilidades líquidas) por encima de sus necesidades normales, pueden proporcionar la cantidad adicional de divisas solicitada mediante la venta de giros contra tales depósitos a la vista por el valor de la venta de disponibilidades en libras esterlinas. Sin embargo, los depósitos así saldados podrían suplirse al momento con nuevos préstamos, ya que la capacidad de préstamos de los bancos no queda en este caso reducida de ninguna manera.

Supongamos, no obstante, que después de comprarse al Banco de la Reserva Federal regular cantidad de divisas, el alza de la cotización de la libra y de las tasas de descuento en Nueva York da lugar a que se pida prestado a corto plazo a Londres. Al efectuarse la compra de estas libras esterlinas, se cancelan algunos depósitos en dólares; pero los bancos prestan el producto de sus ventas de créditos ingleses —si no lo hacen, sufren una pérdida segura, puesto que tienen que pagar interés sobre dichos créditos—. En tal caso no declinará la oferta total de dólares; mas sí es posible que se reduzca la velocidad de circulación y con ello la oferta efectiva de dinero en Estados Unidos, porque si la mayor demanda de libras esterlinas obedece a una expansión de las importaciones o a mayores compras de valores extranjeros (inversión a largo plazo), quedarán cancelados los dólares que se hubieran utilizado para adquirir productos norteamericanos o invertir en industrias de Estados Unidos y, en cambio, los dólares que los reemplazan se emplean en el mercado monetario, donde es probable que sea menor su velocidad de circulación.[27]

Para concluir puede decirse que cuando los movimientos internacionales de capital a corto plazo obedecen a una perturbación de la balanza de pagos, el país cuya balanza sea adversa y que pida prestado a corto plazo al exterior tenderá a experimentar un descenso en la velocidad de circulación de su dinero, e incluso una contracción de la oferta de dinero si se recurre a las reservas de divisas y se elevan las tasas de descuento. En cambio, el país cuya balanza de pagos sea favorable y que conceda créditos al exterior a corto plazo verá aumentar su medio circulante.

[27] En todo caso, los fondos prestados al mercado monetario tienen menor probabilidad de cambiarse rápida y directamente por bienes y servicios. Por consiguiente, es probable que disminuya el volumen de fondos disponibles para la industria y con ello los ingresos derivados de la producción.

Por supuesto que existe la posibilidad de que los dólares utilizados para la compra de las libras esterlinas hayan estado ociosos, por atesoramiento, especialmente si se trata de efectuar inversiones a largo plazo en el extranjero. En tal caso la velocidad de circulación registraría un incremento neto. Se hallará una discusión más amplia de este punto en las obras citadas de J. W. Angell y C. P. Kindleberger, sobre todo en la de este último.

LOS MOVIMIENTOS DE CAPITAL A CORTO PLAZO COMO CAUSA DE INESTABILIDAD

En tanto que los movimientos internacionales de capital a corto plazo permitan y faciliten el reajuste a las perturbaciones temporales de la balanza de pagos, tales como aumentos repentinos de las importaciones, malas cosechas, etc., o preparen el camino para el funcionamiento de los procesos de ajuste a la larga, constituyen un elemento estabilizador. Se evita la necesidad de efectuar cuantiosos y frecuentes embarques de oro y funciona en su lugar un método más económico de corregir los desequilibrios. Esto se pone de manifiesto de manera especial cuando la balanza de pagos sufre alteraciones de carácter estacional.

Mas, si los movimientos de capital a corto plazo han de facilitar de dicha manera los pagos internacionales, es indispensable que la situación general político-económica sea bastante estable e inspire confianza, en cuyo caso la transferencia internacional de fondos no alcanza gran magnitud, pues la limitan el volumen de los saldos extranjeros que poseen los bancos y los cambistas y la cantidad de capital a corto plazo que se traslada de un país a otro ante la posibilidad de una pequeña ganancia. Tal fué la situación que prevaleció durante varias décadas antes de la primera guerra mundial. A partir de esta catástrofe, y más aún después de la crisis mundial de 1929, ha aumentado mucho la incertidumbre, notablemente a causa de la inestabilidad monetaria. El aliciente habitual de los movimientos de capital —la perspectiva de una pequeña ganancia especulativa o de mayor rendimiento— a menudo ha quedado desplazado por fuerzas más potentes: el temor que se abandone el patrón oro o se devalúe la moneda, el peligro de que se inmovilicen o "congelen" las inversiones a corto plazo, la posibilidad de una pérdida total en caso de guerra, etc. En tales condiciones, no sólo crece la movilidad de los fondos a corto plazo que se traslada de un centro monetario a otro en busca de mayor seguridad, sino que se agrega a ello la transferencia de toda clase de disponibilidades nacionales o extranjeras líquidas o fácilmente realizables. Así, como dice Viner,

> ...ha habido casos notorios, especialmente en años recientes, en que, en épocas de tensión, el movimiento errático e imprevisible de fondos a corto plazo ha tenido sobre el mecanismo internacional el mismo efecto que produce durante una tempestad un cargamento suelto en un barco. Cuando cunde la alarma, el alto grado de movilidad internacional del capital a corto plazo se convierte en una carga, pues el capital emigra rápidamente cuando existe desconfianza en el país y regresa con mayor rapidez aún cuando el temor crece en el extranjero.[28]

[28] Viner, *Studies in the Theory of International Trade*. p. 407.

Merecen citarse algunos de los ejemplos más sobresalientes de esta conducta trastornadora del capital a corto plazo. Alemania, que a fines de la tercera década del siglo encontró dificultades cada vez mayores para obtener capital a largo plazo del extranjero, tornó a solicitar préstamos a corto plazo. Se estima que para fines de 1930 el total de inversiones extranjeras a corto plazo en Alemania tenía un valor aproximado de Dls. 4,000 millones,[29] aun descontado el retiro de fondos efectuado en el último trimestre de dicho año, que ascendió a Dls. 250 millones. Este período de liquidación de créditos a corto plazo (a lo que se agregó el retiro de fondos obtenidos de la venta de valores) finalizó gracias a un adelanto de Dls. 125 millones realizado por un grupo internacional de banqueros. Sin embargo, no tardó en presentarse un nuevo pánico. En mayo de 1931, el Creditanstalt, importante banco austríaco, anunció haber sufrido fuertes pérdidas. Esta noticia provocó fuertes retiros de fondos depositados en Austria, y el pánico se extendió hasta Alemania. En cuatro semanas, este país perdió otros Dls. 250 millones de oro y disponibilidades extranjeras. No obstante que el Banco de Liquidaciones Internacionales concedió un crédito de Dls. 100 millones y que a principios del mes de julio el presidente Hoover anunció la moratoria sobre los pagos relacionados con las reparaciones y las deudas de guerra, se intensificó el retiro de fondos, principalmente a causa de la quiebra de uno de los bancos alemanes más grandes (el Darmstädter und National Bank). Durante varios días estuvieron cerrados todos los bancos alemanes y se suspendieron las operaciones de bolsa. Fué entonces cuando se tomaron las primeras medidas de control de cambios, al centralizarse en el Reichsbank todos los pagos por hacer al exterior. Previa investigación realizada por el Banco de Liquidaciones Internacionales, se estableció un acuerdo de suspensión temporal de pagos, según el cual los principales acreedores de Alemania a corto plazo prorrogaron sus créditos por seis meses. Más tarde, debido a la imposibilidad de liquidarlos, se prorrogó repetidamente el acuerdo. Buena parte de estas deudas alemanas a "corto plazo" ha sido ya liquidada paulatinamente desde que se instituyeron el control riguroso de los cambios y los convenios de *clearing*.

La crisis crediticia de 1931 no afectó únicamente a Alemania, sino que su alcance fué internacional; hasta Francia y Estados Unidos, no obstante sus cuantiosas reservas de oro, resintieron el retiro de fondos. Pero fué Gran Bretaña el país que, con excepción de Alemania, sufrió mayor perjuicio a causa del pánico. Había sido uno de los que más prestaron a Alemania y a otras naciones centroeuropeas; al congelarse sus créditos, los extranjeros que poseían depósitos u otras disponibilidades líquidas en el mercado londinense temieron que

[29] Véase más adelante, p. 185.

Gran Bretaña no pudiese hacer frente a sus obligaciones. Se inició un fuerte retiro de fondos, y en la segunda quincena de julio el Banco de Inglaterra perdió £ 30 millones de oro. La desconfianza de los acreedores extranjeros creció al publicarse la noticia de que el déficit presupuestal ascendería a £ 120 millones. No obstante que el Banco de Francia y el Banco de la Reserva Federal de Nueva York le otorgaron créditos por £ 130 millones, el retiro de capital continuó, habiendo ascendido, de mediados de julio al 20 de septiembre, a más de £ 200 millones. El 21 de septiembre, Gran Bretaña abandonó el patrón oro, dando así fin a la salida de capital.

El período 1934-1937 constituye otro capítulo de la historia de los movimientos de capital a corto plazo tipo "carga suelta". Durante estos años, y con anterioridad a ellos, la depreciación monetaria realizada en Estados Unidos, Gran Bretaña y muchos otros países, acentuó las dificultades de las naciones del bloque oro (Francia, Bélgica, Suiza y los Países Bajos), para quienes resulta especialmente difícil hacer frente a la competencia extranjera en vista de que se mantenían en la paridad de 1929. Ante una balanza de pagos constantemente negativa, estos países, temerosos sin razón de las medidas recuperativas de carácter inflacionista, se ocuparon en llevar a cabo una política rigurosa de deflación, intentando con ello reducir sus precios y sus costos al nivel de los que regían en los países cuyos precios-oro habían disminuído como consecuencia de la depreciación. El resul-

Monto de las deudas internacionales a corto plazo, 1930-34 [30]

(Frs. suizos, miles de millones)

	1930	*1931*	*1932*	*1933*	*1934*
Créditos comerciales	22	15	11	9½	9
Disponibilidades en los bancos centrales ..	14	7	4	3½	3½
Servicio de la deuda exterior	4	3	2	1½	1½
Otros renglones	30	20	22	17½	15
Total	70	45	39	32	29

tado fué que se agravó la ya seria depresión y aumentaron los déficit presupuestales. (De 1932 a 1936, la deuda pública francesa se incrementó en Frs. 75,000 millones.)

El colapso principió en Bélgica, que devaluó su moneda un 28% en abril de 1935. La falta de confianza en las monedas de los demás países aún pertenecientes al bloque oro dio lugar a una huída crónica, y más tarde rápida, de capital. Durante el segundo trimestre

[30] Comité Mixto, Dotación Carnegie: Cámara Internacional de Comercio, *The Improvement of Commercial Relations between Nations, the Problem of Monetary Stabilisation*, París, 1936, p. 362.

de 1936, el Banco de Francia perdió más de Frs. 11,500 millones de oro y disponibilidades extranjeras. Se atenuó temporalmente la emigración de capital al modificarse la política deflacionista anterior cuando tomó posesión en el mes de junio el gobierno de Blum; mas se reanudó en septiembre, mes en el que los tres países del bloque oro efectuaron la inevitable devaluación de su moneda. Francia y Suiza devaluaron aproximadamente un 30%, y los Países Bajos cerca de 20%.[31] Durante el verano de 1937, se permitió que el franco francés se depreciara en cerca de 13% más, con respecto a la paridad original, a consecuencia del alza de los precios internos y un nuevo retiro de capital. Con motivo de nuevas dificultades económicas, el gobierno de Daladier efectuó, en mayo de 1938, una tercera devaluación, que dió al franco un valor de 2.79 centavos de dólar o sea 42% de su valor en dólares en 1936 (6.63 centavos).

Concluiremos nuestra discusión de este tema señalando los cambios experimentados en el balance internacional de deudas a corto plazo durante los cuatro años posteriores a 1930. El cuadro de la p. 184 indica la deuda total a corto plazo de los países europeos y Estados Unidos, y probablemente representa una cifra cercana a la total para el mundo entero. De los Frs. 70,000 millones pendientes de pago en 1930, Alemania debía 20,000 millones, Estados Unidos 14,000 e Inglaterra 10,000. Puesto que estas cifras se refieren al adeudo total y no a la deuda neta, resultan algo exageradas con respecto a cualquier país individual. (Por ejemplo, una parte de los 20,000 millones que debía Alemania estaba compensada por lo que le debían otros países. Una estimación de fecha anterior, aparentemente menos completa, fijaba la deuda externa alemana a corto plazo en 10,300 millones de marcos y sus disponibilidades extranjeras a corto plazo en 5,300 millones, lo que le dejaba un adeudo neto de 5,000 millones de marcos.)[32] Asimismo, también están exagerados los totales de este cuadro; pero el hecho más significativo es su cuantía en 1930 y la reducción de casi 60% en apenas cuatro años. Aunque no se dispone de cifras más recientes, es muy probable que el crecimiento del comercio mundial a partir de 1934 haya entrañado un aumento de los créditos comerciales a corto plazo; en cambio, parece que las disponibilidades en los bancos centrales y el servicio de las deudas externas han llegado a un mínimo. En todo caso, todavía es considerable el volumen de deudas internacionales a corto plazo y es capaz

[31] Italia también redujo la paridad oficial de la lira en cerca de 41% a fin de aparejar el valor de su moneda con el del dólar, y Checoslovaquia, para ajustarse al franco, efectuó una devaluación de 16%. Con relación a otros aspectos de las devaluaciones, véase la parte II, cap. XI.

[32] Informe de la Comisión de la Conferencia de Londres, 1931, citado en *World Economic Survey*, 1931-32, p. 77. (Publicaciones de la Sociedad de las Naciones, II. Sección de Economía y Finanzas. 1932. II. A. 18.)

de producir fuertes perturbaciones si se traslada de un centro a otro. Además, no representa de ninguna manera el total de fondos que pudiera trasladarse en épocas de pánico, ya que habría que tener en cuenta también una gran cantidad de capital nacional de cada país. (Por ejemplo, el capital que huyó de Francia en 1935-37 fué en gran parte capital francés. Una vez trasladado a otros países, por supuesto que quedaría incluído en las cifras de adeudo internacional de éstos. De los Dls. 700 millones netos de capital extranjero a corto plazo que inmigraron a Estados Unidos en 1935, y de los Dls. 300 millones que inmigraron en 1936, es indiscutible que una buena parte la constituyó la transferencia de capital nacional que regresaba del exterior en busca de mayor seguridad.)

Obras de consulta

Kindleberger, C. P. *International Short-Term Capital Movements* (Columbia University Press, Nueva York, 1937), caps. I-VI.

Iversen, Carl, *International Capital Movements* (Oxford University Press, Humphrey Milford, Londres, 1936), cap. XIII.

Ohlin, Bertil, *Interregional and International Trade*, cap. XVIII.

Angell, James W., "Equilibrium in International Payments: The United States, 1919-1935" en *Explorations in Economics*, parte I, cap. II.

Ellis, Howard S., "The Equilibrium Rate of Exchange" en *Explorations in Economics*, parte I, cap. III.

Whitaker, A. C., *Foreign Exchange*, caps. XII-XIV.

Currie, Lauchlin, "Domestic Stability and the Mechanism of Trade Adjustment to International Capital Movements" en *Explorations in Economics*, parte I, cap. V.

White, Harry D., *The French International Accounts, 1880-1913* (Harvard University Press, Cambridge, 1933), cap. I.

CAPÍTULO X

EL MECANISMO DE AJUSTE INTERNACIONAL EN RÉGIMEN DE PATRÓN ORO: EL PROCESO DE AJUSTE A LARGO PLAZO

En el capítulo anterior se analizó el método de lograr el ajuste de la balanza de pagos cuando ésta sufre perturbaciones de corta duración. Entre ellas se cuentan, además de malas cosechas y aumentos breves y rápidos de la demanda de productos importados, fenómenos tales como un auge temporal en la bolsa de valores o en el mercado de bienes raíces, que pueden conducir a un movimiento súbito y breve de capital hacia dicho mercado, y la transmisión de fondos (cuyo monto puede, momentáneamente, ser elevado) para alivio de alguna región arrasada por un terremoto o por hambre. Asimismo, también tienen a menudo corta duración las perturbaciones de lo que hemos llamado el equilibrio comercial.[1] Esto ocurre casi siempre cuando al haber una escasez repentina de alguna mercancía en un mercado local, su precio se eleva por encima del nivel compatible con el comercio normal, debido a la facilidad con que puede desviarse la oferta de un mercado de bajo precio a uno de precio elevado. Sin embargo, cuando persiste la diferencia anormal de precio, o tiende a persistir, lo que en un principio no fué más que un sencillo desequilibrio comercial se transforma en una especie de desequilibrio industrial, a causa de la manera en que resultan afectadas las utilidades que se ganan en diferentes industrias. En breve retornaremos a este asunto.

PROCESO DE AJUSTE A LARGO PLAZO

Cuando la causa de la perturbación de la balanza de pagos es fundamental y de larga duración, el restablecimiento del equilibrio —que será con toda probabilidad un equilibrio nuevo en que la relación entre los distintos elementos que lo componen será diferente— exigirá un período de ajuste más largo y cambios que vayan más al fondo que en el caso de fenómenos de corta duración. Sin embargo, las primeras etapas del ajuste, si bien irán seguidas de mayores cambios, coincidirán con los lineamientos generales establecidos en el análisis anterior del proceso de ajuste a corto plazo. Por consiguiente, al examinar la cadena de acontecimientos con que reacciona la econo-

[1] De hecho es muy probable que un aumento breve, pero rápido, de la demanda de importaciones produzca un desequilibrio comercial.

mía internacional ante algún género importante de dislocación, podemos muy bien principiar donde nos dejó el análisis a corto plazo, es decir, con el movimiento de préstamos y saldos extranjeros a corto plazo y la "transferencia" concurrente de poder adquisitivo, y con el efecto de las fluctuaciones de los tipos de cambio sobre la importación y la exportación.

Como veremos, sea cual fuere la clase de perturbación, ésta tenderá, ante todo, a influir en los equilibrios industriales, de inversión o monetario, aunque sus efectos generalmente se multiplicarán hasta dejarse sentir en cierta medida en casi todos los aspectos del equilibrio general. Sobre todo, casi cualquier género de perturbación tenderá a provocar un desequilibrio monetario, sencillamente porque las medidas iniciales de ajuste a la corta tienden a producir cambios en la oferta de dinero en los países de que se trata. La severidad de tal equilibrio monetario dependerá, en general, de la intensidad del elemento perturbador inicial y de la política seguida por las autoridades bancarias centrales. Más adelante volvemos a referirnos a este punto.

El desequilibrio de inversión como causa de desajustes en la balanza de pagos

Una causa frecuente de desequilibrio en la balanza de pagos es una alteración de las fuerzas que determinan el caudal internacional de capital. Como hemos indicado ya, tanto la persistencia de diferentes tasas de interés como un volumen continuado y bastante firme de movimiento de capital son perfectamente compatibles con el equilibrio de la balanza de pagos. Pero cuando ocurre una modificación de las perspectivas de inversión en algún país, en tal forma que se eleva la tasa de interés (o el rendimiento del capital invertido en acciones comunes), o cuando una acumulación rápida de ahorros hace bajar la tasa de interés en un país prestamista, puede sobrevenir un aumento marcado en la corriente internacional de capital. Como es de esperar, esto altera el equilibrio de las balanzas de pagos de los países de que se trata y pone en movimiento un proceso de ajuste cuyos resultados finales tal vez se observen sólo al cabo de un período bastante largo.

Los cambios en el volumen de préstamos internacionales son, al menos desde el punto de vista de la cantidad de escritos económicos que tratan del asunto, el tipo más importante de desequilibrio en la balanza de pagos. En cuanto al mecanismo de ajuste requerido, los tributos o reparaciones tienen mucha semejanza con los préstamos al exterior, puesto que ambos entrañan una transferencia internacional de poder adquisitivo; pero se diferencian en que los prés-

tamos son transferencias voluntarias y bilaterales —se compran valores u obligaciones a cambio del dinero prestado— mientras que las indemnizaciones son involuntarias y unilaterales, sin que se obtenga nada a cambio del dinero transferido. A continuación examinamos el mecanismo de ajuste puesto en movimiento por estas transferencias de poder adquisitivo.

Principiemos por un breve resumen del análisis clásico de los efectos de los préstamos internacionales, expuesto en términos del mecanismo del patrón oro. Supongamos que cierto país, cuya balanza de pagos está en equilibrio, empieza a prestar determinada cantidad cada año a otra nación. En tanto el dinero prestado no se gaste directamente en el país prestamista *(P)*, se establecerá una afluencia de oro hacia el país prestatario o deudor *(D)*. Se reducirán los precios y los ingresos en *P*, se elevarán en *D*, lo que producirá un aumento de las exportaciones de *P*, y una disminución de sus importaciones, hasta que la totalidad del préstamo se transfiera en forma de mercancía. La balanza comercial del país *P* tendrá entonces un saldo "favorable" igual al monto de la cantidad prestada cada año; y, en vista de que los precios de exportación de *P* son ahora más bajos y los de importación más elevados, su relación de intercambio con *D* será menos ventajosa que antes.

En la realidad, como lo demuestran los estudios históricos de períodos bastante prolongados de exportación de capitales de diversos países, el volumen de movimientos de oro en estas condiciones es sorprendentemente reducido. Es más, no siempre se han observado las alteraciones de niveles relativos de precios que señalaba la teoría clásica. Parece que el equilibrio en los pagos internacionales del país prestamista se restablece rápidamente, acompañado de apenas una modesta transferencia de oro y un pequeño cambio de precios. Al comentar la inesperada facilidad con que se lleva a cabo el ajuste, el profesor Taussig dice:

> Con relación a esta teoría, el punto menos conocido, o el que en todo caso comúnmente no se tiene en cuenta, es la rapidez y prontitud con que la alteración de la balanza de pagos se ha manifestado en una alteración de la balanza comercial. Los movimientos de mercancías parecen haberse ajustado a las alteraciones de la balanza de pagos con una exactitud y una velocidad sorprendentes. Y por lo que respecta al proceso de ajuste indicado por nuestra teoría —el caudal inicial de oro que acompaña a la corriente de préstamos; la baja de precios en el país prestamista y el alza en el prestatario; y, por último, la mayor exportación de mercancía del primero al segundo— apenas puede esperarse que se lleve a cabo fácil y rápidamente. Sin embargo, no se observan indicios de perturbación como los que prevé el análisis clásico; y algunos de los fenómenos recurrentes son de un género que no apuntaba en absoluto dicha teoría. Lo más notable es la circunstancia de que los períodos de fuertes préstamos se han caracterizado por

precios en alza más bien que por precios descendentes, y que la exportación de mercancías ha ocurrido, aparentemente, no a causa del abaratamiento de los artículos en el país prestamista, sino a pesar de que se han encarecido en épocas de importantes exportaciones de capital.[2]
. . . la estadística de las transacciones internacionales indica transferencias sorprendentemente escasas de la única clase de "dinero" que se traslada de un país a otro: el oro. Lo que se traslada es mercancía, y parece que ocurre al instante; tal como si existiera una relación automática entre estas operaciones financieras y la exportación o importación de mercancía. Es de esperar, por supuesto, que a la postre, o tal vez en fecha cercana, se produzca una transferencia de mercancías; en el razonamiento teórico es un lugar común que el resultado final ha de ser éste. Lo que extraña es la rapidez, casi la simultaneidad del movimiento de mercancía. Resulta difícil distinguir la supuesta etapa intermedia de movimientos de oro y cambios en los precios, y desde luego es muy breve.[3]

Taussig sugiere implícitamente en estos párrafos la posibilidad de que el mecanismo del patrón oro no explique por completo los procesos por los que se lleva a cabo la transferencia internacional de poder adquisitivo, y la falta de nuevas investigaciones. En años recientes esta idea ha dado fruto en forma excelente. El examen del problema efectuado por un buen número de economistas ha dado lugar a un gran refinamiento de la teoría de los movimientos de capital.[4] Este nuevo análisis, al que pasamos en seguida, toma como punto de partida, como pudiera esperarse, la situación creada por un movimiento de capital a corto plazo.

Tomemos un ejemplo concreto. Supongamos que cierto país *(P)* inicia un período de préstamos continuos a otro país *(D)* y que los préstamos se conceden a razón de $ 10 millones al mes.[5] Podemos suponer que el dinero se emplea en *D* para aumentar el capital fijo de la nación. El problema consiste fundamentalmente en realizar cada mes una transferencia permanente de poder adquisitivo por la cantidad citada. Como hemos visto, el mecanismo de ajuste a corto plazo proporciona un medio de transmitir el pago al menos por un período breve. Sin embargo, cuando se trata de transferir cantidades considerables en forma continua a través de muchos años, es evidente

[2] *International Trade*, p. 239.
[3] *Ibid.*, p. 260.
[4] Sobre todo Bertil Ohlin, Roland Wilson, James W. Angell, H. D. White, C. P. Kindleberger, Carl Iversen y Ragnar Nurkse. Por supuesto que estos autores difieren en cuanto a la importancia que adjudican a distintos aspectos del mecanismo de ajuste; pero puede decirse que abordan el problema del mismo modo.
[5] Si bien en la realidad no puede esperarse un ritmo de inversión tan uniforme, este supuesto simplifica el ejemplo sin hacer abstracción de los elementos fundamentales de tal situación. Es de advertir que también suponemos que la misma unidad monetaria se emplea en ambos países, lo que evita introducir en nuestro ejemplo las complicaciones adicionales y, para nuestros fines, innecesarias, que supone el uso de distintas unidades monetarias.

que no bastan los recursos del mercado de capital a corto término, ni puede permitirse que prosigan indefinidamente los movimientos de oro. Es axiomático que a la larga los pagos internacionales tienen que efectuarse en forma de mercancías y servicios. Por tanto, el problema se reduce a lo siguiente: ¿qué mecanismo, que no sea el del patrón oro, explica cómo se pueden realizar, mediante el movimiento de mercancía y servicios, las transferencias continuas de capital de un país a otro? O, de modo más preciso, ¿mediante qué mecanismo pueden los ingresos internacionales de *P* aumentar en $ 10 millones al mes con relación a los pagos que efectúa?

Puesto que el préstamo de dinero o exportación de capital que hace *P* puede considerarse también como una venta de valores u obligaciones por parte de *D*, podemos examinar la operación desde este último punto de vista. Las empresas, y posiblemente también los gobiernos locales, que van a llevar a cabo la construcción de ferrocarriles, nuevas fábricas y otras mejoras, emitirán nuevos valores, algunos de los cuales se venderán dentro del país, otros ($ 10 millones al mes) a los compradores en *P*. En cuanto a las ventas en el exterior, los organismos prestatarios expedirán letras de cambio contra los compradores extranjeros y las descontarán, acompañadas de los bonos, en los bancos de su propio país *D*.[6] De esta manera, aumenta el poder de compra en *D* en $ 10 millones de depósitos bancarios recién creados, o sea el valor (si suponemos por el momento que no se ha alterado el tipo de cambio) de la venta de nuevas obligaciones en el extranjero.

Diversas empresas y dependencias gubernamentales de *D* disponen entonces de dinero adicional para sus gastos. Puesto que con toda probabilidad lo gastarán en forma diferente que los ciudadanos de *P* si éstos no lo hubieran prestado, existe la posibilidad de al menos una inmediata solución parcial del problema de transferencia. Gracias a su mayor poder de compra, los prestatarios en *D* supuestamente aumentarán hasta cierto punto sus importaciones, incrementarán hasta cierto punto sus compras de los artículos de exportación de *P*, y gastarán el sobrante en mercancías nacionales. En tanto aumenten las importaciones y disminuyan las exportaciones, se crea una demanda adicional de divisas que absorbe una parte de la oferta creada por el préstamo.

[6] Para que los bancos de *D* puedan comprar estas letras de cambio, tienen que disponer de suficiente exceso de reservas para poder aumentar los depósitos en $ 10.000,000. Si la proporción legal o habitual de reserva es de 10%, se necesitará un exceso de reservas de $ 1.000,000. De otra manera —a menos que *D* posea un banco central que pueda y esté dispuesto a redescontar $ 1.000,000 de estas letras (o de otros documentos elegibles) el tipo de cambio tiene que disminuir hasta alcanzar el punto de importación del oro, y permitir la importación de este metal de *P* hasta que el exceso de reservas sea suficientemente cuantioso para permitir a los bancos descontar más letras y aumentar correlativamente sus depósitos.

En la medida en que los prestatarios en *D* adquieran mercancías de *P*, las pagan en moneda de *P*; asimismo, en la medida en que compren artículos producidos en *D*, la exportación de éstos disminuye; los exportadores ofrecen, por tanto, menos moneda de *P*, y los importadores tienen que obtener ésta de los prestatarios, pagándoles en moneda de *D*, que es precisamente la que necesitan los prestatarios para adquirir mercancía del país *D*.[7]

El efecto del cambio de la demanda de *D* sobre su balanza de pagos se advierte con mayor claridad mediante un ejemplo. Supongamos que antes de iniciarse los préstamos, la balanza de pagos de *D* está en equilibrio en la forma simplificada que sigue:

Debe		*Haber*	
Importación	$ 50.000,000	Exportación	$ 50.000,000

Inmediatamente después de que los bancos de *D* compran las letras de cambio recién giradas, pero antes de que se gaste un centavo de los fondos así obtenidos, la situación será:

Debe		*Haber*	
Importación	$ 50.000,000	Exportación	$ 50.000,000
Disponibilidades bancarias en *P*	10.000,000	Valores	10.000,000
	$ 60.000,000		$ 60.000,000

Los valores exportados aparecen en la columna del "haber", ya que los adquieren individuos radicados en *P*. Las disponibilidades bancarias en *P*, que han sido adquiridas por los bancos de *D* (o, mejor dicho, que adquirirán tan pronto se liquiden las letras de cambio en *P*) aparecen en el "debe", porque representan una importación de promesas a corto plazo de los bancos de *P* de que pagarán esa cantidad a los bancos de *D*, tal como los valores exportados son promesas a largo plazo de los ciudadanos de *D* de que pagarán dicha cantidad a los ciudadanos de *P*.

Si ahora los prestatarios en *D* compran $ 3 millones de importaciones adicionales y al mismo tiempo compran $ 3 millones más de los productos de sus propias industrias de exportación, y gastan los restantes $ 4 millones en mercancías y servicios de consumo interior, la balanza de pagos adopta la forma que sigue:

Debe		*Haber*	
Importación	$ 53.000,000	Exportación	$ 47.000,000
Disponibilidades bancarias en *P*	4.000,000	Valores	10.000,000
	$ 57.000,000		$ 57.000,000

[7] Ohlin, *op. cit.*, p. 408. Han sido modificadas las letras del texto original para que concuerden con las de éste.

El aumento de las importaciones constituye una demanda de divisas lo bastante incrementada, y el descenso de las exportaciones una oferta suficientemente reducida, para absorber $ 6 millones de los $ 10 millones agregados en un principio a la oferta de divisas. Por tanto, en esta medida se habrá ajustado la balanza de pagos mediante la modificación de las demandas de *D* causada por la transferencia inicial de poder adquisitivo, y la disposición de los bancos de *D* de guardar disponibilidades adicionales en *P* constituye el ajuste puramente temporal.

Pero el proceso de ajuste no termina con estas primeras reacciones. Si los bancos de *D* no desean guardar mayores disponibilidades en el extranjero, pueden vender su excedente de cartera al banco central. Así obtendrían un exceso de reservas y tendería a generarse una expansión de créditos y depósitos y con ello un aumento de la actividad de los negocios. Sin duda una parte del dinero recién creado se emplearía en la compra de más artículos importados y en la de productos de las industrias de exportación, con lo que se reduciría aún más la oferta de divisas. En tanto sucediera esto, el banco central vería mermarse sus reservas de divisas. El aumento de los préstamos y los depósitos probablemente sólo dejaría de ocurrir en el supuesto de que *D* se hallara en lo hondo de una depresión, cuando habría pocas perspectivas beneficiosas de inversión; sin embargo, en estas condiciones suele ser muy escaso el volumen de préstamos internacionales, si no nulo.

Así, además de la expansión "primaria" de poder adquisitivo en *D*, como resultado directo de la operación de préstamo, puede haber una expansión "secundaria" como consecuencia del aumento de las reservas de los bancos comerciales. Esta tendencia hacia la expansión de los préstamos y los depósitos puede reforzarla la actitud del banco central. A medida que redescuenta el exceso de letras de cambio de los bancos comerciales, crecen sus propias reservas de divisas. Puesto que, en régimen de patrón oro, éstas se consideran equivalentes al oro, el banco central tenderá a adoptar una política crediticia más liberal, y tal vez reduzca su tasa de descuento o aun efectúe compras de valores en el mercado libre, medidas que estimularían una nueva expansión de crédito o cuando menos reducirían la resistencia a llevarla a cabo.

El tipo de cambio con la moneda de *P*, que hasta aquí hemos pasado por alto, tenderá, por supuesto, a bajar. Sin embargo, no es preciso que disminuya hasta el punto de importación del oro si los bancos de *D* están dispuestos a aceptar un aumento de sus disponibilidades en el extranjero en vez de aceptar oro, es decir, si su demanda de disponibilidades en *D* es elástica dentro de los límites de los puntos del oro. Dada la posibilidad de hacer ganancias especulativas si en el futuro llega a aumentar el valor de la moneda de

P, hay motivo para que los bancos de *D* aumenten sus disponibilidades en *P*, sobre todo si, como es probable, se eleva la tasa de descuento en este país.

Hasta aquí sólo hemos discutido los procesos de ajuste en el país prestatario. En el prestamista tenderán a ocurrir simultáneamente fenómenos opuestos. A medida que llegan a *P* las letras de cambio giradas con motivo de la exportación de valores de *D*, su cobro entraña una transferencia de la propiedad de los depósitos bancarios de los ciudadanos de *P* a los bancos de *D*. Es claro que una buena parte de todo ello dependerá de lo que los inversionistas de *P* hubieran hecho con su dinero si no hubieran decidido adquirir obligaciones de *D*. Podrían haberlo empleado para la compra de bienes de consumo, o invertido en valores del país, o lo podrían haber atesorado. En el primer caso, disminuiría la demanda de bienes de consumo a consecuencia de la transferencia de depósitos bancarios a los bancos de *D*. Si se hubiera invertido el dinero en valores del país, tendería a elevarse en *P* la tasa de interés a largo plazo y se contendría el volumen de gastos dentro del país en bienes capitales. Por último, si se hubiera atesorado dicho dinero, no pueden suponerse cambios en las demandas de *P*: el poder de compra de los prestatarios en *D* aumentaría en la cantidad puesta a su disposición.

Si suponemos la probabilidad de que el dinero prestado a *D* se habría distribuído en cierta proporción entre los tres usos distintos, es evidente que se efectuaría una reducción neta, en *P*, de los gastos en mercancías de diversas clases. Declinaría tanto la demanda de artículos de consumo interior como la de importaciones y la de artículos de exportación. En la medida en que la menor demanda de éstos sustituyera a la mayor demanda de ellos ejercida por *D*, no habría otro cambio que el de su destino. La disminución de la demanda de importaciones, al menos en tanto afecte a las importaciones procedentes de *D*, aparecería en este país como una reducción de la oferta de divisas que sirve para compensar una parte del aumento de oferta provocado por la venta de valores. Una parte de los saldos bancarios que mantienen en *P* los bancos de *D* podría emplearse para satisfacer las mayores demandas de los importadores de este último país. En tanto suceda así, los depósitos transferidos en un principio por los inversionistas de *P* a los bancos en *D* serán retransferidos por éstos a los exportadores del país *P*.

El resultado de este país será deflacionista si el traspaso de la propiedad de los depósitos de los ciudadanos de *P* a los bancos de *D* hace que se dedique dicho dinero a empleos en que sea menor la velocidad de circulación o en que su relación con la compraventa de bienes y servicios sea menos directa. Por tanto, los ingresos tenderán a disminuir. Como vimos en el capítulo anterior, esta posibilidad es muy real, puesto que los depósitos que son propiedad de

extranjeros tienden a prestarse en el mercado monetario del país en que están constituídos.

Además del efecto deflacionista de la menor demanda de sus propios productos ejercida por los ciudadanos de *P*, efecto no compensado por préstamos a la industria hechos con los depósitos en poder de los bancos de *D*, incluso puede ocurrir una contracción del volumen de crédito. Esto tenderá a suceder si aumentan las obligaciones que tiene en el extranjero el banco central de *P* o si sus disponibilidades en el exterior (su reserva de divisas) disminuyen; si bien es posible que las autoridades bancarias centrales prefieran, por razones internas, no permitir (o efectuar) una elevación de las tasas de descuento. Si se permitiera o estimulara un aumento de las tasas de interés, es evidente que los ingresos y la cantidad de dinero gastada en *P* tenderían a declinar aún más.

Hasta ahora no hemos considerado la posibilidad de que ocurran cambios en los precios de cualquiera de los dos países, ya que nos hemos ocupado solamente en analizar la transferencia inicial de poder adquisitivo y la dislocación que esto permite de las demandas relativas. Sin embargo, es evidente que sí puede haber alteraciones de precios relativos. A medida que los prestatarios de *D* obtenían el dinero puesto a su disposición, suponíamos que aumentaba conjuntamente la demanda de artículos de consumo interior, la de importaciones y la de artículos exportados. En tanto que la mayor demanda de importaciones y artículos exportados quede compensada por una reducción de la demanda de estos artículos en *P*, las industrias de consumo nacional de *D* experimentarían un fuerte impulso hacia un aumento de los precios. Se incrementará su producción y crecerá la demanda de factores de la producción, siendo afectados en mayor medida aquellos que se emplean en mayor abundancia relativa en las industrias nacionales. Puesto que los factores cuyo mayor empleo se efectúa en las industrias de exportación tenderán a desprenderse de las industrias de consumo interno, los factores empleados en éstas tenderán a subir más de precio cuando el aumento de su demanda en *D* se compensa por una reducción de la misma en *P*.

Dado el volumen de crédito internacional cuyos efectos estamos analizando, el grado en que ocurra la elevación relativa de precios de las mercancías de mercado interno y de los factores empleados en su producción dependerá de dos cosas: *1*) la medida en que se permita la expansión de crédito, y *2*) el volumen de recursos desocupados. Es evidente la importancia de la expansión del crédito. Si existen grandes cantidades de recursos ociosos, el efecto principal de un aumento de los gastos en mercancías de mercado nacional será un aumento de la producción. Habrá probablemente cierta alza de pre-

cios, ya que los costos se elevarán a medida que se utilicen los factores hasta entonces desempleados y que es de presumir son menos eficaces; pero un alza del precio de los factores no se presentará hasta más tarde, cuando se vaya absorbiendo el excedente de factores de la producción desocupados y se acentúe la competencia por emplearlos.

Un razonamiento semejante nos lleva a la conclusión de que en *P*, siempre y cuando tenga efecto la tendencia a la restricción del crédito, los precios de las mercancías de mercado interior y de los factores empleados en su producción tenderán a bajar en relación con los de mercancías importadas y exportadas. La creciente demanda ejercida en *D* por estos dos tipos de productos ayudará a mantener su nivel medio de precios; la declinación de la demanda se concentrará, por tanto, sobre las industrias de consumo interior. Por razones opuestas a las que expusimos anteriormente, cualquier baja de precios será más acentuada cuanto más restrictiva sea la política crediticia adoptada y más cuantioso el volumen de factores desocupados.

En un momento dado, es posible que no influyan simultáneamente todas y cada una de las fuerzas que forman esa complejidad de elementos interrelacionados que delineamos en los párrafos anteriores. El proceso de ajuste es gradual y acumulativo. Esto significa, por una parte, que generalmente transcurrirá algún tiempo antes de que las cantidades prestadas se transformen totalmente en un movimiento de mercancías, y, por otra, que el ajuste final se alcanzará con mayor rapidez cuanto más flexible sea la política crediticia de los países de que se trata. Si en el país prestatario se permite una considerable expansión secundaria de poder adquisitivo, mientras en el país prestamista ocurre una contracción, las alteraciones relativas de los ingresos y las demandas pueden bastar para establecer un volumen de exportaciones e importaciones perfectamente compatible con una corriente firme de capital de inversión a largo plazo. En función de nuestro ejemplo, las importaciones de *D* llegan a exceder a sus exportaciones en $ 10 millones al mes, y se pagan con la exportación de valores por la misma cantidad.

Si, por otra parte, los bancos (o el banco central) de *D* impiden una expansión de préstamos y depósitos, y al mismo tiempo el banco central de *P* contrarresta la tendencia restrictiva mediante una política expansionista, el peso total de la transferencia de capital en forma de mercancías recae sobre la modificación primera del poder adquisitivo en *D* y en *P*, respectivamente. En tal caso, el mecanismo que hemos explicado anteriormente no podría funcionar con facilidad. Sólo se emplearía una parte de la mayor oferta de divisas (en *D*) para atender el aumento de la importación y la disminución de la exportación. El resto se utilizaría probablemente en transferir oro

de P a D, hasta que los efectos de la afluencia de oro ejerzan la presión económica necesaria para producir los mismos resultados que hubiera producido voluntariamente la política bancaria.

Hemos indicado hace poco que para que funcione eficazmente el mecanismo del "cambio de las demandas internacionales", como le ha llamado Ohlin, la política crediticia tiene que ajustarse a ciertas normas. Es preciso indicar ahora que hace falta una condición especial, no sólo para permitir que el mecanismo funcione sin dificultad, sino para que, en efecto, pueda comenzar a funcionar. Es decir, la misma transferencia inicial no puede llevarse a cabo sin movimiento de oro a menos que se cumpla cierta condición, que es la siguiente: o bien los bancos (o el banco central) de D han de estar dispuestos a adquirir saldos en P; o bien P ha de poseer depósitos en D contra los que se puedan girar las nuevas letras de cambio; o bien, por último, P ha de poseer en un tercer país saldos que consideren aceptables los bancos de D. Si no existe ninguna de estas posibilidades, tendrá que haber una transferencia de oro. Por ejemplo, si los bancos en D no están dispuestos a guardar saldos adicionales en P, ni aun temporalmente, la totalidad del valor de la transferencia inicial adoptará la forma de un traslado de oro, puesto que ha de transcurrir bastante tiempo antes de que los propietarios gasten el capital prestado y produzcan con ello un cambio en las exportaciones y las importaciones. Si P permite un aumento breve en sus saldos, entonces, si no hay una expansión "secundaria" de poder adquisitivo, sólo precisa cubrirse con oro el hueco de la balanza de pagos que no llenen las exportaciones e importaciones.[8]

De hecho, casi siempre existe una de las posibilidades mencionadas, que vienen a ser un préstamo a corto plazo de D a P. Así, durante la década que siguió a la primera guerra mundial, los saldos o disponibilidades en el exterior de los principales países comerciantes (Inglaterra, Francia, Estados Unidos) fluctuaron de un año a otro en varios cientos de millones de dólares. Tales cambios en las disponibilidades extranjeras de los bancos hacen posible la transferencia inicial de poder adquisitivo que entraña toda operación internacional de crédito. Además, al menos en épocas pasadas, una política crediticia flexible ha facilitado los ajustes necesarios para permitir que el capital se mueva, en último término, en forma de mercancías. Esto lo demuestra claramente el caso de Canadá, cuando este país obtuvo fuertes préstamos del exterior entre 1900 y 1913, y los depósitos bancarios aumentaron en forma mucho más rápida que la importación neta de capital. Los hechos nos llevan a una conclusión

[8] En el ejemplo de la p. 192 habría un movimiento de oro de \$ 4 millones, puesto que los bancos de D permiten un breve aumento de \$ 10 millones en sus disponibilidades en el extranjero.

semejante con respecto al capital prestado a Estados Unidos entre 1860 y 1874.[9]

Porque se reúnen con frecuencia, si no siempre, las condiciones necesarias para un ajuste del tipo sintetizado en la expresión "cambio de las demandas internacionales", las transferencias de capital pueden llevarse a cabo con la facilidad que comentaba el profesor Taussig. Que tales condiciones no siempre existen, sin embargo, lo demuestra el caso de las reparaciones que hubo de pagar Alemania después de la guerra. Una de las razones por las que la transferencia de reparaciones resultó excepcionalmente difícil a partir de 1928, cuando cesaron prácticamente los préstamos a Alemania, fué que este país no poseía considerables saldos extranjeros contra los que hubiera podido girar, y que los bancos en el extranjero no estaban dispuestos a aumentar sus disponibilidades en Alemania. Con reservas inadecuadas de oro, y, de acuerdo con el plan Dawes, impedida la exportación de una parte importante de ellas, el intento alemán de transferir las reparaciones quedó eficazmente contrarrestado.[10]

Señalamos en seguida algunas de las consecuencias de los movimientos internacionales de capital o, mejor dicho, de los *cambios* en tales movimientos. Aunque la perturbación inicial (alteraciones de las tasas de interés) influye en primer lugar en el caudal de fondos de inversión, la cadena de acontecimientos que pone en funcionamiento el proceso de ajuste no tarda en conducir a un desequilibrio industrial. Como resultado de las alteraciones de las demandas internacionales a que da lugar la transferencia original de poder adquisitivo, cambia la relación que existe entre la tasa de utilidades obtenible en las diversas industrias del país prestamista y del prestatario. Si ha de sostenerse la nueva corriente de inversión internacional, es preciso que se modifiquen tanto el ritmo relativo de la producción industrial como la estructura de precios. El ajuste a la perturbación producida por los nuevos cauces seguidos por el capital debe efectuarse mediante la transferencia de los factores de la producción de las actividades menos lucrativas a las que rinden más, y esto puede ir acompañado, quizá, de alteraciones permanentes de los precios relativos, incluso los de los factores mismos. Una vez ajustada la estructura industrial y de precios al movimiento internacional de capital, de suerte que los préstamos se transmitan en forma de mercancías, se obtiene una situación estable o de equilibrio, y puede esperarse que persista ésta siempre y cuando no se altere el ritmo de inversión internacional.

[9] Para los casos canadiense y norteamericano, véase Angell, *The Theory of International Prices*, apéndice B.

[10] Una discusión sumamente interesante de los problemas relativos a las reparaciones alemanas es la controversia entre Keynes y Ohlin en *Economic Journal*, vol. 39 (1929); también Haberler, *op. cit.*, pp. 87-96.

Además de la perturbación del equilibrio industrial, los movimientos internacionales de capital tienen una segunda consecuencia: tienden a perturbar el equilibrio monetario. Si, antes de iniciarse los préstamos, el volumen efectivo de dinero, tanto en el país prestamista como en el prestatario, era de tal magnitud que producía un nivel de actividad económica elevado y estable, entonces cualquier contracción del medio circulante en el primer país o cualquier expansión del mismo en el segundo tenderían a provocar un movimiento deflacionista o inflacionista. En determinadas circunstancias incluso podría sobrevenir una depresión o un auge. Sin embargo, cuando se traslada capital a un país nuevo y en vía de desarrollo, como aconteció con la mayor parte del capital transferido a otros países durante los cien años anteriores a la primera guerra mundial, puede ser que su efecto sea únicamente el de permitir un crecimiento económico más rápido del que tendría lugar si no fuera por los préstamos. O bien si, como generalmente sucede, los préstamos se efectúan casi todos en épocas de mucha actividad en el país prestamista, el efecto deflacionista de la emigración de capital se traducirá solamente en una restricción del desarrollo del auge.

Cambios de las demandas internacionales

Entre las demás causas de desequilibrio internacional, pasaremos a considerar un cambio permanente de las demandas internacionales, es decir, un desplazamiento, hacia la izquierda o hacia la derecha, de toda la tabla de demanda; lo cual significa que la demanda de determinado producto o productos del exterior por parte de cierto país aumenta o disminuye en forma permanente.[11] Semejante desplazamiento de la demanda puede ser paulatino o súbito. De hecho, estos cambios ocurren a diario; sólo que, en lo que se refiere al mecanismo de ajuste internacional, a menudo son imperceptibles, si bien las industrias afectadas se dan cuenta cabal de ellos. El que no lleguen a perturbar seriamente la balanza de pagos obedece a que quizá ocurran varios cambios al mismo tiempo, siendo que algunos de ellos compensen a los demás, o bien puede ser que otros factores, que por sí solos perturbarían el equilibrio de la balanza de pagos, también actúen en forma neutralizadora. Aquí nos concretaremos a estudiar

[11] Las modificaciones arancelarias, que constituyen una causa importante de las perturbaciones de las balanzas de pagos, pueden incluirse también en los cambios de las demandas internacionales. Así, un aumento de los aranceles norteamericanos sobre el azúcar constituiría, para Cuba y los demás exportadores de azúcar, una disminución de la demanda de este producto, puesto que, sin alteración del precio de exportación, encuentran imposible vender la misma cantidad de azúcar que antes en el mercado norteamericano.

los efectos sobre la balanza de pagos de un aumento importante de la demanda, haciendo abstracción de otros cambios.

Supongamos, por tanto, que la demanda norteamericana de los productos de otro país aumenta considerablemente y se mantiene en su nuevo nivel elevado. Es posible, o puede no serlo, que aumente el precio de dichos productos, puestos en Estados Unidos; lo que provocaría un desequilibrio del comercio. Lo más probable es que los precios de venta se eleven tanto en el país productor como en Estados Unidos. En cualquier caso, un aumento permanente de la demanda estimula a producir más, aumentando con ello las utilidades de las industrias afectadas, de suerte que se perturba el equilibrio industrial y los recursos productivos tienden a reorientarse hacia las ramas de la producción más lucrativas. A continuación señalamos el proceso por el que se restablecen tanto el equilibrio interindustrial como el de la balanza de pagos.[12]

En primer lugar, para corregir el desequilibrio de la balanza durante los primeros meses de perturbación, entran en juego los ajustes a corto plazo que ya hemos examinado. Pero la persistencia de una causa que dé lugar a excesiva demanda de divisas acabará por eliminar, tarde o temprano, la posibilidad de un re-equilibrio efectuado mediante la reducción de saldos bancarios en el extranjero, préstamos a corto plazo del extranjero y otras causas similares de oferta de divisas. A medida que se alcanza el límite de estos recursos, tenderá a producirse una salida de oro, a menos que se tomen medidas de tendencia opuesta. Sin embargo, otros mecanismos más fundamentales habrán comenzado a funcionar entretanto.

Si, como suponemos, la mayor demanda de productos extranjeros no se paga con préstamos del exterior, se deduce que sólo puede aumentar a expensas de la demanda de los productos de las industrias nacionales.[13] En la medida en que se incrementen las compras del extranjero, el volumen de depósitos bancarios que se hubiera destinado a la adquisición de productos del país se convierte en moneda extranjera.[14] Es de presumir que no todas las industrias que proveen

[12] Es decir, equilibrio en el sentido de largo plazo: una corriente de mercancías, servicios y capital de inversión, resultado de relaciones estables tanto dentro de cada economía nacional como entre una y otra.

[13] Si el aumento de la demanda de ciertos productos extranjeros se efectúa a expensas de nuestra demanda de otros productos importados, es evidente que no hay lugar a problema de ajuste de nuestra balanza de pagos. Desde luego es imposible que se precise un ajuste en otros países. En todo caso, aun si el cambio de la demanda norteamericana influye en industrias que están ubicadas todas ellas en el mismo país, se hará necesaria una reorientación de los recursos de esa región.

[14] Esto no significa que por necesidad habrá una disminución neta de los depósitos a la vista en Estados Unidos, pues si bien la mayor demanda de importaciones conduce por sí misma a una merma de los depósitos, éstos quedan reemplazados al instante al convertirse en préstamos los fondos a corto plazo procedentes del extranjero. Sin embargo, es probable que el dinero prestado de esta manera se

al mercado interior se verán afectadas de la misma manera. Algunas pueden sufrir una fuerte reducción de la demanda, otras apenas una ligera disminución; quizá haya otras que, cuando menos en forma directa, no queden afectadas.

Pasemos a considerar lo que ocurre en las industrias nacionales que pierden su mercado interior. En aquellas en que hay bastante competencia, los precios y las utilidades disminuirán y tenderán a quedar eliminados los productores marginales y submarginales, hasta que la producción llegue a un nivel compatible con el mantenimiento de una tasa de utilidades semejante a la obtenida en las industrias en que no haya influído la alteración de la demanda. En cambio, en aquellas en que predominan elementos monopolistas o de concurrencia imperfecta, lo general es que se sostengan los precios y que las consecuencias de la menor demanda se manifiesten en disminuciones de las utilidades, la producción y el volumen de empleo. Si bien está presente la tendencia hacia la eliminación de los productores menos eficientes, es posible que no tenga ningún efecto palpable si todas las unidades de producción de la industria son de considerable magnitud y poseen capital abundante. El subempleo crónico de los recursos puede existir durante varios años, hasta que el hecho de no reponer el equipo desgastado o anticuado, el crecimiento secular de la demanda que suele acompañar al aumento de la población, o ambas influencias a la vez, restablezcan el nivel de utilidades.[15]

Exista o no competencia dentro de las industrias afectadas adversamente, tenderá a disminuir la remuneración de los factores empleados en mayor abundancia relativa. También tenderán a disminuir los precios de los factores utilizados conjuntamente en las industrias de exportación; bajarán inmediatamente si su inmovilidad les impide trasladarse a industrias de exportación, y disminuirán a la postre a medida que su traslado acreciente la competencia en estas últimas. En tanto se reduzcan la remuneración de los factores característicos

dirija a la bolsa de valores u otros cauces del mercado de capitales antes que emplearse en la industria, a causa de la menor actividad reinante en las industrias del país.

[15] La disminución primaria de los ingresos determinada por la desocupación tiende a traer consigo un descenso secundario del volumen de empleo en las industrias cuyos mercados se ven afectados adversamente por la pérdida de poder adquisitivo. Para conservar el equilibrio monetario, el banco central tendría que poner en práctica una política de crédito barato, con el propósito de contrarrestar la reducida actividad de ciertas industrias nacionales a través del fomento de la actividad en otros campos.

Se observará que la disminución de la actividad en algunas industrias de mercados interiores entraña una disminución semejante de la demanda de capital de trabajo (y de capital a largo plazo también). Esto influirá en el sentido de contrarrestar la tendencia de las tasas de interés a elevarse como resultado del descenso de las disponibilidades extranjeras y el aumento de las obligaciones en el extranjero del sistema bancario de Estados Unidos.

de las actividades de exportación, los precios de los artículos exportados tenderán, asimismo, a bajar, provocando con ello un incremento en el volumen material de las exportaciones, y, si la demanda extranjera es elástica, también en su valor. Al mismo tiempo, la disminución de los ingresos nominales de los diversos agentes de la producción, que resulta de la reducida actividad de las industrias nacionales afectadas, conducirá a que decrezca la cantidad de dinero gastada en importaciones.

Al ocurrir estos cambios dentro del país, sucede lo contrario en el extranjero. Las industrias sobre las que recaiga el aumento de nuestra demanda experimentarán un aumento neto de la demanda de sus productos. Este se hace efectivo, esto es, el aumento de las exportaciones de dicho país se paga, mediante una expansión del volumen de dinero en el mercado extranjero, lo que se efectúa, se recordará, a través del descuento en dicho mercado monetario (por ejemplo, Londres) de las letras giradas por bancos de Estados Unidos y a través de la transferencia a extranjeros de los saldos ociosos en el exterior. En otras palabras, la transferencia de poder adquisitivo realizada por el traslado de fondos bancarios y de capital a corto plazo permite llevar a cabo un aumento de las compras hechas por Estados Unidos.

Al gastarse estos fondos transferidos, se ponen en movimiento mecanismos de ajuste de más largo plazo, de naturaleza semejante a los que funcionan en Estados Unidos, pero en sentido opuesto. Tenderán a subir los precios de los artículos que tienen ahora mayor demanda, así como los precios de los factores empleados en relativa abundancia en la producción de artículos de exportación; igualmente, tenderán a elevarse las utilidades de los productores. Con mayores utilidades y una demanda aumentada, se justifica una expansión de las industrias afectadas.[16] Tanto los tipos más altos de remuneración como el crecimiento de la producción se traducen en aumento de los ingresos, con la consecuencia probable de que se gaste más dinero en artículos importados de Estados Unidos. Los productos de exportación extranjeros que no sean los beneficiados por el aumento de la demanda norteamericana se verán afectados adversamente por cualquier aumento en el precio de los factores empleados en las industrias exportadoras, y tenderá a disminuir su volumen exportado.

Si la disminución de nuestras importaciones (descontando la que obedece directamente a los cambios de la demanda) y el aumento de nuestras exportaciones son insuficientes para equilibrar la balanza de pagos, empezará a fluir oro, manifestándose en una restricción de crédito tendiente a rebajar aún más los precios y los ingresos

[16] Por tanto, en el extranjero el efecto neto de la transferencia de poder adquisitivo es inflacionista. El que el equilibrio monetario sufra una perturbación importante depende de la magnitud de la alteración (el aumento de la demanda norteamericana) y de la política que sigan las autoridades monetarias en el extranjero.

norteamericanos, hasta que se logre el equilibrio. En régimen de patrón oro "puro" o "natural", la restricción de crédito se produce rápidamente, pero aun en caso de existir un patrón "dirigido" se hace necesaria, en última instancia, la restricción. El ajuste se logrará con mayor facilidad si al mismo tiempo los países a los que afluye oro permiten una expansión de crédito para estimular un alza de los ingresos.

El resultado final, desde el punto de vista de Estados Unidos, será: una redistribución de los factores de la producción entre las diversas industrias nacionales y de exportación, una balanza de pagos compatible con el nuevo equilibrio industrial, probablemente una baja en la remuneración de los factores empleados exclusivamente en las industrias de consumo interior, así como en los precios de lo que producen, y posiblemente un abaratamiento de los artículos de exportación y de los factores utilizados en tales industrias. En el extranjero, además de la redistribución de los recursos productivos, probablemente se elevarán los precios de los productos exportados y de los factores empleados en las industrias beneficiadas por el aumento de la demanda, siendo posible también que aumenten los precios y los tipos de remuneración en las industrias de consumo interior. Las industrias y los países afectados adversamente por la disminución de los ingresos norteamericanos experimentarán efectos opuestos a los antes señalados. Desde luego que si supusiéramos que con anterioridad al ajuste había recursos desocupados tanto en Estados Unidos como en el extranjero, el resultado final del proceso de ajuste que hemos descrito será distinto desde el punto de vista cuantitativo, pero no del cualitativo; en este caso, el alza de precios de artículos exportados y de factores de la producción no tendría importancia en los demás países, mientras que se intensificaría la baja de precios y de remuneración de los factores en las industrias de consumo interior en Estados Unidos.

Cambios en las condiciones de oferta

Otro género de desequilibrio de la balanza de pagos que obedece a una perturbación del equilibrio industrial es el causado por una alteración de las condiciones fundamentales de oferta, como por ejemplo, el relativo atraso técnico de cierto país, el agotamiento de algunos de los recursos naturales más importantes o una destrucción perdurable provocada por la guerra. Cualquier cambio de esta especie, que para simplificar supondremos afecta a todas las industrias de la misma manera, ocasionaría graves dificultades a las industrias de exportación, ya que los costos de éstas aumentarían con relación a los prevalecientes en el extranjero. Semejante alza de costos relativos sería

considerada por los productores del país de que se trata (*A*) como una disminución de la demanda exterior de sus productos, ya que si intentaran cobrar un precio que bastase para cubrir los costos, los compradores extranjeros se dirigirían exclusivamente a los productores de otros países de bajos costos. Para sostener sus exportaciones, los exportadores de *A* tienen que sujetarse al precio que rige en el extranjero.

La reacción no sería igual en todas las industrias de exportación, sino que variaría según el grado de competencia que privaría en las diversas industrias y según la importancia relativa de sus mercados interiores y exteriores. Las industrias en que hubiera competencia perfecta tenderían a hacer frente a la competencia extranjera mediante una baja de sus precios; la producción continuaría, aunque se llevaría a cabo con pérdida (o con utilidades subnormales); quedarían eliminadas poco a poco las empresas marginales, y los recursos económicos se transferirían con el tiempo a otras actividades. El equilibrio ulterior se alcanzaría con menor volumen de exportación, producido a un costo más bajo, siempre y cuando los salarios disminuyeran (debido a la propensión al desempleo) o los empresarios lograran mejorar su técnica o su equipo; en caso contrario, la única solución aparente consistiría en que las industrias afectadas se retiraran poco a poco del mercado de exportación, limitando su producción a la que pudiera vender con utilidades normales en el mercado interior.[17] Cuanto más importante el mercado exterior, más intenso el reajuste necesario.

En cambio, las industrias en que la concurrencia es muy imperfecta tenderán a sostener los precios y a abandonar el mercado exterior. La eliminación de los productores individuales será lenta, sobre todo si las industrias de que se trata están constituídas por empresas grandes y de amplio capital. Igual que en la situación semejante que consideramos al discutir un cambio de las demandas internacionales, el subempleo crónico de los recursos puede perdurar hasta que el crecimiento secular de la demanda, junto con la disminución del ritmo de reposición de equipo, restablezcan una relación más normal entre la capacidad productiva y la producción. La intensidad del reajuste estará determinada, como en régimen de concurrencia, por la importación relativa del mercado exterior.

Sea cual fuere el grado de competencia de cada industria de exportación, las exportaciones se reducirán en forma permanente a me-

[17] Desde la primera guerra mundial, las principales industrias de exportación de Gran Bretaña (textil de algodón, carbonífera, naviera y siderúrgica) se han encontrado en una situación muy parecida a ésta. El caso de Gran Bretaña, sin embargo, se complicó no sólo por cierto grado de atraso técnico, sino también por muchos otros factores, principalmente por la sobrevaluación de la moneda (1925-31) y la sustitución en todo el mundo de carbón por petróleo.

nos que se reduzcan suficientemente los costos, ya de una manera, ya de otra, para que las ventas en el exterior vuelvan a su volumen anterior. En cualquier caso, es casi seguro que el *valor* total de las exportaciones será más bajo, para siempre, salvo en el caso poco probable de que algunos productores de A logren reducir sus costos por abajo de los de sus competidores extranjeros. En ambos casos se produce también una baja considerable en los ingresos, debido a la desocupación y a la disminución de las utilidades. En general, las industrias de exportación resultarán menos lucrativas que las de mercados interiores, lo cual constituye la causa principal de la redistribución de los recursos (restablecimiento del equilibrio industrial).

No obstante que los ingresos en A disminuyen, no ha de esperarse que el descenso de las exportaciones quede contrarrestado por un descenso equivalente de las importaciones, puesto que sólo una fracción de los ingresos disminuídos se gastaba anteriormente en productos importados. Desde luego que la baja original en el volumen de empleo en las industrias de exportación tenderá a provocar una reducción secundaria del mismo, la que a su vez propende a disminuir las importaciones. En la medida en que ocurra esto, se hacen menos necesarios los movimientos de capital a corto plazo o los traslados de oro.[18] No ha de esperarse tampoco un aumento importante de los préstamos a largo plazo del extranjero ni una disminución del capital a largo plazo prestado por A (cualquiera de estas cosas serviría para compensar el efecto que produce en la balanza de pagos la merma de las exportaciones); si acaso, puede esperarse que aumente la exportación de capital debido a la crisis reinante en las industrias de exportación de A y a la tendencia de este estado de cosas a propagarse a otros campos de actividad, lo cual hace que resulte más atractivo invertir en valores de otros países. Pero esta tendencia puede quedar en parte contrarrestada si se reducen fuertemente los ingresos de las sociedades anónimas y los individuos adinerados, que son los que realizan la mayor parte de los ahorros de las naciones industriales.

Es también preciso que consideremos la perturbación del equilibrio monetario provocada por el descenso de la producción, el volumen de empleo y los ingresos. Si los bancos centrales inician una

[18] La situación que discutimos entraña más bien una disminución de la oferta de divisas que un aumento de la demanda. El tipo de cambio aumentará y, como en los demás casos que tratamos, esto tenderá a provocar aumentos de la oferta de divisas a través de préstamos a corto plazo del extranjero y disminuciones de los saldos extranjeros de los bancos. El dinero proveniente de estas fuentes llenará el hueco de la balanza de pagos, y permitirá que A sostenga su nivel de importaciones no obstante el descenso de su exportación. Tarde o temprano los procesos de ajuste que discutimos tienen que rectificar el desequilibrio entre la exportación y la importación; en caso de no hacerlo, se verán reforzados por los efectos deflacionistas de la salida de oro.

política de crédito barato (ayudados, quizá, por un programa de obras públicas del gobierno), es posible que puedan impedir que los efectos deflacionistas de la depresión de las industrias exportadoras se difundan por toda la economía. Una política de esta naturaleza requeriría bastante valor, ya que tendría que ponerse en práctica al mismo tiempo que están disminuyendo las reservas de oro y divisas del banco central; además, en caso de tener éxito, acentuaría la presión sobre la reserva, pues mantendría elevado el nivel de ingresos, y con ello la demanda de importaciones, a la vez que dejaría de atraer al país el capital a corto plazo (a causa de la reducción de las tasas de interés). Si se observan las reglas del patrón oro, la política monetaria natural sería precisamente opuesta: intentar atraer fondos del exterior e impedir su salida mediante medidas tendientes a elevar las tasas de interés a corto plazo (ventas de valores en el mercado libre, elevación de la tasa de redescuento).

Llegados a este punto se presenta por primera vez a nuestros ojos el tipo de dilema que es la pesadilla de las autoridades monetarias de una nación en régimen de patrón oro. ¿Promover, por todos los medios posibles, el mantenimiento del equilibrio monetario nacional, con la consecuencia posible de que la merma de las reservas de oro provoque el abandono del patrón oro? ¿O adoptar medidas tendientes a atenuar la presión sobre las reservas del banco central y con ello conservar intacto el patrón oro, aunque a costa de intensificar las fuerzas deflacionistas? Este dilema plantea un problema de primera importancia —la compatibilidad del patrón oro con un grado adecuado de autonomía monetaria— que discutiremos con bastante amplitud en un capítulo posterior.[19]

Así, pues, vemos que lo que principia con una perturbación de orden industrial (atraso de la técnica, etc.) y provoca un desequilibrio interindustrial y de la balanza de pagos, tiende, a través de sus consecuencias, a dislocar el funcionamiento de toda la economía nacional. Una política del banco central destinada a facilitar el traslado de brazos y otros recursos de las industrias afectadas por la crisis a las más prósperas y a sostener la actividad general de los negocios en un nivel lo más elevado posible (esto es, una política destinada a restablecer el equilibrio industrial y el monetario) tiende a acelerar la disminución de las exportaciones, sostener el nivel de las importaciones y así agravar la perturbación inicial de la balanza de pagos. En tal virtud, los movimientos de capital a corto plazo, en su calidad de niveladores temporales de la balanza de pagos, se hacen más necesarios que nunca y, sin embargo, se retardan. El hueco de la balanza de pagos tiene que llenarse de algún modo; aparece inevitable una merma rápida de las reservas de oro y divisas. En último término

[19] Véase la parte II, cap. XI.

quizá tenga que abandonarse el patrón oro, y la disparidad de precios que fuera el origen del problema tendría que ajustarse a través de una modificación de la relación que existe entre la moneda del país afectado y las monedas de los demás países (esto es, por una alteración de los tipos de cambio).

Por otra parte, si el banco central practica una política destinada a proteger las reservas de oro del país mediante la atracción de capital extranjero a corto plazo, las dificultades de reajuste industrial aumentarán, debido a que la actividad de los negocios se reduce en industrias a las que pudieran trasladarse los factores empleados previamente en las industrias de exportación. Una política de crédito restrictiva, al estimular a las fuerzas deflacionistas tanto latentes como activas, tiende a producir una deflación general. Quizá a la postre esta política solucione el problema del desequilibrio constante de la balanza de pagos, si hace bajar los costos en las industrias de exportación en grado suficiente para que las exportaciones encuentren un nivel apropiado y produzcan equilibrio en la balanza sin necesidad de movimientos de capital a corto plazo. Pero si los costos se resisten a disminuir,[20] el resultado de tal política bien podría ser un período prolongado de estancamiento industrial, sin que se lleve a cabo ningún ajuste fundamental ni en la industria, ni en el campo monetario, ni en la balanza de pagos; y el hueco de ésta se cubriría continuamente mediante la importación de capital a corto plazo. Tal fué la experiencia de Inglaterra entre 1925 y 1930, y no hay razón que nos haga suponer que algún otro país no experimentará las mismas dificultades si llega a hallarse en una situación semejante.[21]

En los párrafos anteriores hemos indicado en forma adecuada la naturaleza del equilibrio monetario y la manera como, una vez establecido, puede influir en la balanza de pagos de un país. En un capítulo posterior trataremos este tema con mayor extensión.[22] Sin embargo, algunos aspectos del desequilibrio monetario, sobre todo en relación con la balanza de pagos, exigen breve tratamiento, que exponemos a continuación.

Desequilibrio monetario

Una perturbación del equilibrio monetario influye en la balanza de pagos de un país de diversas maneras, y algunos efectos se compensan

[20] Por ejemplo, salarios, gastos de transporte, tarifas de servicios públicos y productos sujetos a algún género de control de precios.

[21] Me apresuro a recordar al lector que el problema de Inglaterra se complicó por la sobrevaluación de la libra esterlina y por cambios adversos de las demandas internacionales. Sin estas complicaciones, es seguro que la situación hubiera sido menos difícil, aunque fundamentalmente la misma.

[22] Véase la parte II, cap. XI.

unos a otros. Un aumento del volumen efectivo de dinero que provoque una expansión de la producción y de los ingresos tiende directamente, a través del gasto de una parte del incremento de ingresos en mercancías internacionales, a aumentar la importación y disminuir la exportación, y con ello a desnivelar la balanza de pagos. Se eleva el tipo de cambio, y se lleva a cabo una movilización de saldos extranjeros, una afluencia de capital a corto plazo y quizá una salida de oro, para incrementar la oferta de divisas y hacer frente al aumento relativo de la demanda de las mismas.

A medida que se incrementan la producción, el volumen de empleo y los ingresos, esta tendencia ascendente de la actividad económica se intensifica. Las perspectivas de inversión mejoran conforme la mayor demanda de artículos da lugar a un aumento de las utilidades derivadas de su producción. Las cotizaciones de la bolsa de valores tienden a reflejar el mayor rendimiento de los negocios, lo que a su vez atrae al país capital extranjero a largo plazo. Esta afluencia de capital (que probablemente se invierte en su mayor parte en acciones, más bien que en bonos) puede sustituir por completo el movimiento inicial de fondos a corto plazo. Así, transcurrido un período de tiempo que varía según el ritmo con que aumenten las utilidades, la perturbación monetaria original, que en primer lugar provocó un desequilibrio de la balanza de pagos, pone en movimiento una fuerza tendiente a restablecer el equilibrio.

Sin embargo, tal equilibrio puede lograrse por otro camino, a saber: a través de los efectos de una posible difusión en otros países del aumento de la actividad de los negocios. Esto obedece a dos causas, como consecuencia del desequilibrio de la balanza de pagos de un país (A). Al gastarse una parte de los mayores ingresos de A en importaciones, se promueve directamente una expansión industrial en el extranjero. Además, la transferencia internacional de poder adquisitivo que forma parte del mecanismo de ajuste a corto plazo proporciona a los hombres de negocios del extranjero más capital para aumentar sus operaciones, y su efecto es, por tanto, decididamente inflacionista. Esta tendencia se refuerza si A experimenta una salida de oro.[23]

Si estas fuerzas logran iniciar una expansión industrial en la región en que surtan efecto, esta región (que tal vez esté constituída por varios países) tenderá a experimentar una balanza comercial negativa. Pero esto ayudará a que se ajuste la balanza de pagos de A,

[23] Por supuesto que la intensidad de las fuerzas inflacionistas del extranjero dependerá de la importancia económica de A, el país en que se inicia la expansión. También debe tenerse en cuenta la importancia relativa, para A, del comercio interior y del internacional. Cuanto menor es la proporción de comercio exterior a interior, con más facilidad y rapidez se efectúa el movimiento de inflación dentro del país y menor será su tendencia a propagarse a otros países.

puesto que significa un aumento de sus exportaciones. Si el aumento de los ingresos en el extranjero es igual al aumento de los ingresos en el interior de A, la balanza de pagos de todos los países de que se trata tenderá a nivelarse mediante cambios en los renglones de mercancía. No obstante, la situación fundamental es, por hipótesis, de desequilibrio, y si no se controla el auge, éste puede continuar en ascenso hasta que todos los países sufran un desplome económico, con la consiguiente depresión; dicha expansión puede estar sincronizada, en cierta medida, con reacciones opuestas a las que se acaban de discutir.

También debe advertirse que la difusión del auge fuera del país en que se origina (*A*) tiende a contener la afluencia de capital a largo plazo, ya que entonces habrá mejores perspectivas de inversión en un área mucho mayor. En vez de restablecerse el equilibrio de la balanza de pagos mediante una entrada de capital a largo plazo, se efectuará a través de las exportaciones y las importaciones. Si, por otra parte, las tendencias inflacionistas no se difunden de *A* a *B*, *C*, *D*, etc., la exportación de capital a largo plazo de estos últimos países al país *A* ejercerá, en virtud de que disminuye el capital disponible para inversión dentro de su propio territorio y con ello eleva las tasas de interés a largo plazo, un efecto deflacionista en dichos países exportadores de capital. Esto neutralizará el efecto de las fuerzas inflacionistas que emanan de A. El que en los demás países predomine la expansión o la contracción, o las dos tendencias se compensen, depende de la reacción al impulso inicial —el aumento de las importaciones de A y la disminución de sus saldos extranjeros y de su reserva de oro—. No es posible calcular esta reacción por anticipado, pero puede decirse que varía según el grado de sensibilidad de las diferentes economías nacionales ante tal estímulo, según la situación económica en el momento en que se presente éste [24] y según la política de los bancos centrales. En cualquier caso, si en el extranjero la actividad económica reacciona en forma positiva ante el impulso inicial, disminuye la perspectiva de un movimiento de capital a largo plazo en dirección al país A y aumenta grandemente la probabilidad de una difusión general de la mayor actividad de los negocios.[25]

[24] Si la actividad en *B*, *C*, *D*, etc., es "normal" o está en ascenso, la probabilidad de que las influencias expansionistas se desarrollen rápidamente es grande. Por otra parte, si la actividad de los negocios es escasa, su efecto se retrasará.

[25] Para una discusión más amplia de la transmisión internacional de las fluctuaciones cíclicas, véase Haberler, *Prosperidad y Depresión* (Fondo de Cultura Económica, 1942), cap. 12. También se hallará un análisis muy interesante e ingenioso de los efectos de los movimientos internacionales de capital sobre la estabilidad industrial en un escrito de Lauchlin Currie titulado "Domestic Stability and the Mechanism of Trade Adjustement to International Capital Movements", publicado en *Explorations in Economics* (McGraw-Hill, 1936). Este es el primero de una serie

Obras de consulta

Taussig, F. W., *International Trade*, caps. 17-25.

Ohlin, Bertil, *Interregional and International Trade*, caps. XIX-XXII.

Angell, James W., *The Theory of International Prices*, cap. XVI.

White, Harry D., *The French International Accounts, 1880-1913*, cap. I.

Haberler, Gottfried von, *El Comercio Internacional*, caps. VI, VIII, IX.

Iversen, Carl, *International Capital Movements* (Oxford University Press, 1935), caps. I-III, IV, VI, XII.

Currie, Lauchlin, "Domestic Stability and the Mechanism of Trade Adjustment to International Capital Movements"; parte I, cap. V, en *Explorations in Economics*.

Wilson, Roland, *Capital Imports and the Terms of Trade* (Melbourne University Press, Melbourne, 1931).

Whale, Barrett, *El Comercio Internacional*, caps. III-IV.

Harrod, R. F., *International Economics*, cap. VI.

Beach, W. Edwars, *British International Gold Movements and Banking Policy, 1881-1913* (Harvard University Press, Cambridge, 1935).

reciente de intentos de relacionar entre sí las teorías del ciclo económico y del comercio internacional.

CAPÍTULO XI

EL MECANISMO DE AJUSTE INTERNACIONAL EN RÉGIMEN DE PAPEL MONEDA

En el capítulo VIII formulamos los principios fundamentales que determinan el tipo de cambio y subrayamos que éste no es otra cosa que un precio, que, como cualquier otro precio, suele estar determinado por la acción recíproca de la oferta y la demanda. También señalamos que en cualquier momento el volumen de la oferta y la demanda de divisas y, por tanto, el nivel del tipo de cambio, están influídos, a través de los cambios a futuro, por las previsiones de los factores que tienen probabilidades de afectarlos en el futuro.

Vimos en el capítulo anterior que los principios generales de la oferta y la demanda explican la determinación del tipo de cambio en régimen de patrón oro. Este análisis también puede aplicarse al caso en que las monedas de los respectivos países se hallan en régimen de papel moneda inconvertible. Pero existe cuando menos una diferencia importante entre ambos casos: en sistema de papel inconvertible las fluctuaciones del tipo de cambio no están limitadas, como en sistema de patrón oro, por los puntos de exportación e importación del oro. Podría inferirse, por consiguiente, que en tal caso el tipo de cambio está en libertad de fluctuar sin límite alguno. Sin embargo, pudiera plantearse, y en efecto se ha planteado, la siguiente pregunta: ¿Es cierta esta afirmación, o es que existe cierto límite, quizás flexible, al movimiento del tipo de cambio en estas condiciones? La primera finalidad, y una de las principales, de este capítulo es intentar contestar esta pregunta.

LA TEORÍA DE LA PARIDAD DEL PODER ADQUISITIVO

Durante los años inmediatos a la conclusión de la primera guerra mundial se formuló una doctrina según la cual, cuando rige entre las naciones un sistema de papel moneda inconvertible, existe un tipo de cambio fundamental, del que puede desviarse el tipo de cambio diario, pero hacia el cual éste tiende en forma constante: tal tipo de cambio es el tipo normal o de equilibrio.[1] Según esta teoría, las fluc-

[1] La teoría de la paridad del poder adquisitivo fué desarrollada por primera vez a principios del siglo XIX por un grupo de escritores ingleses, y su formulación más clara la debemos a John Wheatley (1803). La exposición de ella que hizo el profesor Gustav Cassel durante la primera guerra mundial debe considerarse, por tanto, como un resurgimiento y no como una formulación completamente original. (Véase Angell, *The Theory of International Prices*, pp. 52 y 186.)

tuaciones de los cambios no están sujetas a ningún límite inflexible semejante a los puntos de exportación y de importación del oro, pero el tipo del día no puede apartarse mucho del tipo de cambio fundamental, llamado la paridad del poder adquisitivo. Cualquier fluctuación alrededor de ésta, sostiene dicha doctrina, pone rápidamente en movimiento ciertas fuerzas que tienden a hacer que el tipo de cambio vuelva a su nivel normal. Por consiguiente, la paridad del poder adquisitivo es un concepto semejante al de paridad legal: es el tipo de cambio alrededor del cual fluctúan los tipos del día como resultado del libre juego de la oferta y la demanda, pero del cual no pueden desviarse mucho.[2]

¿De qué manera se determina el valor de la paridad de las monedas papel? En régimen de patrón oro la paridad legal está determinada por la comparación de lo que pesa la cantidad de oro que contienen las dos unidades monetarias de que se trata. Pero en sistema de papel moneda inconvertible no es posible realizar un cálculo tan sencillo para derivar la paridad del poder adquisitivo. El punto de partida para la determinación del tipo de cambio de equilibrio es el siguiente: Es de suponer que la razón por la que se ejerce demanda de una moneda extranjera estriba en su capacidad para comprar mercancías del país en que circula, esto es, en su poder adquisitivo. Al comprarse dicha moneda, se cambia poder adquisitivo nacional por poder adquisitivo extranjero. De aquí que la comparación del poder adquisitivo de ambas monedas constituya el factor más importante en la determinación del tipo de cambio, que no es otra cosa que el precio de una moneda en función de la otra. Es más, aquel tipo de cambio que expresa el poder relativo de compra de las dos unidades monetarias será un tipo fundamental de equilibrio, porque cualquier desviación de dicha equivalencia subestimará el valor de una de las monedas en función de la otra, y esto hará que aumente la demanda de aquella cuyo valor ha sido subestimado, con el resultado de que el tipo de cambio vuelve a su posición de equilibrio.[3]

[2] Debe observarse que en tanto que en régimen de patrón oro el tipo de cambio verdadero no tiende a aproximarse a la paridad legal, sino más bien a permanecer dentro de ciertos límites alrededor de ésta, en sistema de papel moneda la paridad del poder adquisitivo constituye un tipo de cambio *hacia el cual* tienden constantemente los tipos de cambio realizados de día en día.

[3] Esta formulación de la teoría de la paridad del poder adquisitivo es la que el profesor Pigou llama la parte "positiva" de la doctrina. "...en tanto que la doctrina positiva afirma que el tipo de cambio se hallará en equilibrio en cualquier momento si el tipo vigente hace que sean iguales el poder adquisitivo externo e interno de la libra esterlina, la doctrina comparativa afirma que, si se empieza por una situación de equilibrio y se modifican las circunstancias, la *modificación* consiguiente del tipo de cambio será proporcional a la *modificación* de la relación que existe entre los precios en libras esterlinas y en dólares." (A. C. Pigou, "The Foreign

A modo de ilustración, supongamos que tanto Estados Unidos como Gran Bretaña poseen papel moneda inconvertible, y que un tipo de cambio de Dls. 5.00 por libra manifiesta una igualdad del poder adquisitivo de ambas monedas. Esto quiere decir que determinado número de libras gastadas en Gran Bretaña compran tantas mercancías en general como cinco veces ese número de dólares en Estados Unidos (omitiendo los gastos de transporte). Sin embargo, si, suponiendo que el poder adquisitivo de las dos monedas no se altera (esto es, que no cambia el nivel de precios en ninguno de los dos países), el tipo de cambio llegase a bajar hasta Dls. 4.00 pòr libra, el valor de ésta estaría subestimado, ya que con una libra se pueden comprar en Gran Bretaña tantas mercancías como se pueden adquirir en Estados Unidos con Dls. 5.00. Rápidamente los norteamericanos manifestarían una tendencia a comprar más libras esterlinas y los ingleses a adquirir menos dólares, y este aumento de la demanda de moneda inglesa y disminución de su oferta continuarían influyendo en el tipo de cambio hasta que se alcanzara nuevamente el de Dls. 5.00 por libra. Se restablecería entonces el equilibrio, y cada país exportaría sólo aquellas mercancías que produce a un costo monetario absoluto más bajo.

En la práctica, la única manera de comparar el poder de compra de dos monedas consiste en observar los índices de precios. Pero éstos sólo permiten comparar los *cambios* de poder adquisitivo de una fecha a otra, y no los niveles absolutos en una fecha determinada. Por tanto, el aspecto de la doctrina de la paridad del poder adquisitivo que interesa para el análisis de problemas prácticos es el comparativo, el que afirma que las alteraciones del tipo de cambio de equilibrio deben ajustarse a los cambios en la relación de niveles de precios.

Para computar el tipo de cambio que pone en equivalencia el valor actual de dos monedas (la paridad actual del poder adquisitivo), hemos de multiplicar algún tipo de equilibrio ya existente por la alteración relativa que han experimentado los niveles de precios desde la fecha de equilibrio. El tipo previo de equilibrio puede elegirse de acuerdo con datos que comprueben que en esa fecha y a ese tipo de cambio, la balanza de pagos de ambos países se hallaba equilibrada. Si adoptamos una expresión aritmética, decimos que la paridad del poder adquisitivo = antiguo tipo de equilibrio × relación de los niveles de precios de ambos países, o, $R_p = R_b \times P_1 : P_2$.

Tomemos nuevamente nuestro ejemplo hipotético de Gran Bretaña y Estados Unidos, ambos en sistema de papel moneda, y supongamos que en cierto año (1) un tipo de cambio de Dls. 5.00 por

Exchanges", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 37, 1922, p. 64. Este artículo ha sido reimpreso en *Essays in Applied Economics*, P. S. King & Son, Londres, 1930.) La forma comparativa de la teoría está expuesta dos párrafos más adelante.

libra producía equilibrio en las balanzas de pagos de los dos países. Supongamos también que algunos años más tarde (digamos, en el año VI), el nivel de precios de Estados Unidos haya ascendido al doble de lo que fué en el año I, mientras que el nivel de precios de Gran Bretaña no se ha alterado. Entonces, la paridad del poder adquisitivo en el año VI (R_p) es igual a Dls. 5.00 × 200 : 100, o sea Dls. 10.00. Si los precios norteamericanos, en vez de aumentar 100%, hubiesen ascendido apenas 50%, mientras el índice de Gran Bretaña se hubiese elevado en 20%, nuestro cálculo daría Dls. 5.00 × × 150 : 120 = Dls. 6.25. Se advertirá, por cierto, que las modificaciones introducidas en nuestro ejemplo indican con claridad una característica especial de la paridad del poder adquisitivo: que no es una paridad fija, inalterable, sino más bien una que varía con las fluctuaciones relativas de los niveles de precios.

Desviaciones de la paridad del poder adquisitivo

Ni el partidario más decidido de la doctrina de la paridad del poder adquisitivo llega a negar que el tipo de cambio verdadero puede desviarse del punto teórico de equilibrio. Así, por ejemplo, Cassel señala desviaciones tanto permanentes como transitorias.

El tipo de cambio del día se desvía en forma permanente de la paridad determinada por la relación de niveles de precios cuando el comercio en mercancías encuentra más obstáculos en una dirección que en la otra. Tales obstáculos pueden estar constituídos por restricciones a la exportación (prohibiciones, derechos de exportación, permisos de exportación) o por impedimentos a la importación (derechos aduanales, contingentes de importación, etcétera). Toda limitación de las exportaciones tiende a rebajar el valor internacional de la moneda del país que las pone en vigor, puesto que se reducen las posibilidades que tienen los extranjeros de gastar dinero de dicho país. Es decir, se reduce la demanda de esta moneda en los mercados de divisas del mundo, y, por tanto, su precio baja. Los obstáculos a la importación actúan en sentido opuesto. El país que los impone de hecho prohibe a sus ciudadanos utilizar libremente las divisas que posean o hayan adquirido, y esto significa una disminución de la demanda de divisas; o, desde el punto de vista de las demás naciones, una disminución de la oferta de divisas del país que limita su importación, lo que tiende a elevar el tipo de cambio de la moneda de éste.

El país que implante cualquiera de estos dos tipos de obstáculo al comercio sufrirá una subvaluación o sobrevaluación permanente de su moneda en tanto que exista el obstáculo en cuestión. Desde luego que no hay por qué esperar que una desviación como ésta de la

paridad del poder adquisitivo genere su propia corrección, puesto que la existencia continuada del obstáculo impide eficazmente que se lleve a cabo un reajuste. Así, según nuestro ejemplo anterior, si la paridad del poder adquisitivo entre Gran Bretaña y Estados Unidos fuera de Dls. 5.00, y aquel país limitara las exportaciones de manera que el tipo de cambio descendiera a Dls. 4.50, habría razones de peso para suponer que éste permanecería en el nivel más bajo. En condiciones normales, una subvaluación semejante de la libra esterlina conduciría a un fuerte aumento de la demanda de dicha moneda, puesto que, dados los niveles relativos de precios, los artículos importados anteriormente de Gran Bretaña se obtendrían a precios de ganga y una gran variedad de mercancías (además de las importaciones normales) se obtendrían más baratas en dicho país que en Estados Unidos. Sin embargo, en el caso que discutimos queda eliminada toda posibilidad de un reajuste automático de esa naturaleza, debido a que, no obstante la aparente baratura de la libra esterlina, no se puede emplear ésta de la misma manera que antes.[4]

Además de estas desviaciones permanentes de los tipos de cambio, hay muchas causas de desviaciones temporales. Por ejemplo, debido a la situación presupuestal en determinado país, es posible que las demás naciones esperen que continúe la depreciación interna de la moneda de dicho país. Aquellos individuos que sean acreedores del país afectado por la inflación se apresurarán a disponer de sus créditos; los que adeuden dinero procurarán aplazar la fecha de liquidación. Así, la oferta de divisas aumenta a la vez que disminuye la demanda, y la esperada depreciación interna viene a manifestarse previamente en una depreciación del valor externo de la moneda. Asimismo, la especulación excesiva con una moneda depreciada puede hacer que su valor sea mayor o menor que la paridad papel. Por último, si determinado país lanza su moneda a los mercados de cambios sin importarle su cotización, en un esfuerzo desesperado para obtener divisas, la aparición de semejante oferta anormal de divisas tenderá a depreciar en gran medida el tipo de cambio. Durante los años inmediatos a la conclusión de la primera guerra mundial, Alemania se constituyó, a este respecto, en importante delincuente; además, al perjuicio añadió el insulto, ya que, al imponer fuertes restricciones

[4] Por supuesto que las restricciones a la exportación producirían su efecto máximo sólo si fueran generales o uniformes, y aplicables igualmente a todas las exportaciones existentes o potenciales. Si se impusieran únicamente a las exportaciones del día, o a algunas de éstas, la subvaluación de la libra estimularía la exportación de aquellos artículos ingleses cuyos precios, al tipo de cambio más bajo, fueran ahora inferiores a los de mercancías extranjeras semejantes. Estas posibilidades de emplear para ciertas cosas la moneda subvaluada conducirían así a un reavivamiento de la demanda extranjera de libras esterlinas y a la recuperación de una parte del descenso original del tipo de cambio.

a la exportación, de hecho se rehusó a aceptar el dinero alemán que había vendido en el extranjero en tan grandes cantidades.

Antes de considerar las principales críticas de la teoría de la paridad del poder adquisitivo y una vez discutidas, si bien con brevedad, diversas clases de desviación del tipo de cambio normal o de equilibrio, conviene que intentemos evaluar la significación de dicha teoría. Si es correcta, quiere decir que —con las excepciones señaladas— el tipo de cambio está determinado por la relación entre el poder adquisitivo de las dos monedas de que se trata. Y, puesto que los factores que determinan el poder adquisitivo interno de una moneda (esto es, el nivel de precios) son el resultado, ante todo, de las políticas monetaria y fiscal que se persigan, se deduce implícitamente que estas políticas son las determinantes fundamentales del tipo de cambio.

Hasta ahora nos hemos ocupado, sobre todo, en explicar una teoría, de aceptación bastante general, del tipo de cambio de equilibrio o normal en régimen de papel moneda. Sin embargo, es natural que surjan las siguientes preguntas: ¿Hasta dónde llega la validez de esta teoría? ¿Constituye una guía fidedigna del tipo de cambio en el futuro, descontados los efectos de factores perturbadores? ¿Son capaces de convencernos las razones que se aducen en apoyo de la supuesta influencia decisiva ejercida por los niveles relativos de precios en los mercados de divisas?

En realidad, la teoría de la paridad del poder adquisitivo ha sido puesta en duda no pocas veces. A continuación examinamos las críticas más importantes que se le han formulado e intentamos llegar a una conclusión satisfactoria acerca de si puede considerarse la paridad del poder adquisitivo como verdadero tipo de cambio de equilibrio hacia el cual tiende constantemente el tipo de cambio del día.

Crítica de la paridad del poder adquisitivo

La crítica definitiva de la forma positiva de la teoría de la paridad del poder adquisitivo es la formulada por el profesor Pigou.

Si fuera verdad que todas las mercancías producidas en cualquiera de dos países se pudieran trasladar de uno a otro sin costo alguno, la doctrina positiva del profesor Cassel se deduciría inmediatamente de tal afirmación. Pero un gran número de mercancías no sólo no se traslada sin costo, sino que no es capaz de moverse en absoluto. Para que se establezca el equilibrio de los cambios, no es necesario que el poder adquisitivo interno de la libra esterlina respecto de estas mercancías sea igual a su poder adquisitivo externo...

No hay por qué suponer que los precios de las diversas clases de artículos objeto de comercio parcial o no comerciados presenten, en diferentes paí-

ses, la misma relación con los precios de las mercancías que sí son objeto de comercio. Por consiguiente, no tiene fundamento el supuesto de que, aun en ausencia de obstáculos unilaterales al comercio, el tipo de cambio que concuerda con la paridad del poder adquisitivo, según la definición del profesor Cassel, ha de ser idéntico, o aun ha de aproximarse, al tipo de equilibrio. La forma positiva de la teoría de la paridad del poder adquisitivo no puede, por tanto, sostenerse sin modificaciones y salvedades tan amplias que prácticamente destruyen su validez.[5]

Aunque esta argumentación refuta con eficacia la forma positiva de la doctrina, no significa necesariamente, como dice más adelante el profesor Pigou, que también carezca de validez la parte comparativa de la teoría. Si bien calculamos la paridad del poder adquisitivo mediante números índices que comprenden mercancías comerciadas y no-comerciadas, no obstante, si los precios de ambas clases de artículos se mueven en forma paralela, las alteraciones de las relaciones de precios exigirán una modificación proporcional del tipo de cambio a fin de conservar el equilibrio del comercio.[6]

La condición antes mencionada, en el sentido de que debe suponerse que los precios se mueven en forma paralela, sugiere una crítica verdaderamente perjudicial para la teoría de la paridad del poder adquisitivo. A menos que todos los precios comprendidos en el número índice aumenten o disminuyan exactamente en la misma proporción, es decir, a menos que no se altere la estructura de precios, es casi seguro que al modificarse la cantidad comprada de las diferentes mercancías cambiarán la demanda y oferta totales de divisas en los mercados de cambios, con la consiguiente modificación del tipo de cambio de equilibrio. Ahora bien, en la realidad, un alza o baja general de los precios casi siempre va acompañada de dispersión, es decir, de distintos ritmos de aumento o disminución, de manera que algunos precios se elevan (o bajan) más que el promedio y algunos incluso se alteran en sentido opuesto. Por ello, casi no hay por qué esperar que no se altere la demanda extranjera de los artículos de comercio internacional cuyo precio varíe. La demanda total extranjera de las divisas del país permanecería igual sólo en el supuesto muy poco probable de que las elasticidades de las demandas extranjeras fueran de tal naturaleza que neutralizaran los efectos que las nuevas relaciones de precios (que acompañan el movimiento del nivel de precios) ejercen sobre las compras.[7]

[5] *Op. cit.*, pp. 64-65.

[6] Es evidente que si los índices empleados para el cálculo de la paridad del poder adquisitivo comprenden solamente precios internacionales, entonces, siempre y cuando se muevan en forma paralela, el aspecto comparativo de la teoría se convertiría en una perogrullada, ya que las variaciones del tipo de cambio tienen que corresponder exactamente a las variaciones de los precios de las mercancías que son objeto de comercio internacional.

[7] Supongamos que Estados Unidos y Canadá emplean moneda papel; que la

Es de justicia indicar que el mismo profesor Cassel previó la necesidad de suponer una estructura de precios invariable. Así, por ejemplo, al discutir el cálculo de la paridad después de una época de depreciación monetaria, dice:

Para ser exactos hemos de suponer, al efectuarlo, que no ha ocurrido ningún otro cambio. Si en cada país no se han alterado los precios en relación unos con otros, y sólo han experimentado un alza general, entonces no tenemos por qué suponer que se haya alterado la balanza comercial.[8]

Ahora bien, si en épocas de grande inflación puede quizá justificarse este supuesto para efectuar cálculos aproximados, nunca tiene completa validez, y en circunstancias más normales no tiene justificación alguna, ya que dentro de un país están cambiando constantemente los precios en su relación unos con otros. Y ya sea que los niveles de precios aumenten, disminuyan o permanezcan iguales, las modificaciones de las estructuras de precios pueden afectar de manera importante el total de compras que un país hace a otro, alterando con ello la oferta y demanda totales de divisas que se contraponen en el mercado y determinan el tipo de cambio.

La crítica de más consecuencia que se haya hecho a la teoría de la paridad del poder adquisitivo es la que se refiere al supuesto fundamental de la doctrina. Este supuesto, tal como lo formula Cassel, es el siguiente:

El que estemos dispuestos a pagar cierto precio por dinero extranjero

paridad del poder adquisitivo es Dls. 1.00 y que Canadá sólo vende dos mercancías, *A* y *B*. Supongamos, también, que la demanda norteamericana de estos productos, a Dls. 1.00 la unidad, es de 1.000,000 unidades. Entonces la demanda total norteamericana de moneda canadiense será de Dls. 2 millones, que podemos suponer está compensada por una demanda igual por parte de Canadá (esto es, una oferta de moneda canadiense en Estados Unidos). Si ahora el precio de *A* aumenta a Dls. 1.20 y el de *B* disminuye a Dls. 0.80, el índice canadiense de precios de artículos que son objeto de comercio internacional permanecerá igual a 100, no se modificará la paridad del poder adquisitivo. Sin embargo, si a Dls. 1.20 la demanda de *A* se reduce sólo a 900,000 unidades, mientras la demanda de *B* aumenta a 1.300,000 unidades al nuevo precio de Dls. 0.80, la demanda total norteamericana de moneda canadiense ascenderá a Dls. 2.120,000, lo cual hace subir el precio de cambio. A medida que éste sube, se estimulará la compra de productos americanos por parte de Canadá y se establecerá un nuevo equilibrio algo por encima del antiguo de Dls. 1.00.

Para que la paridad calculada del poder adquisitivo (que aún es Dls. 1.00, ya que no han cambiado los niveles relativos de precios) continúe representando un tipo de equilibrio, habría sido preciso que la disminución de la demanda norteamericana de *A* compensara exactamente el aumento de la demanda de *B*. Esto se habría logrado si la demanda de *A* (a Dls. 1.20 la unidad) fuera de 800,000 unidades. Sin embargo, sería completamente accidental semejante resultado.

[8] Cassel, Gustav, *Money and Foreign Exchange after 1914*, p. 141.

se debe esencialmente, y en último caso, al hecho de que este dinero representa poder adquisitivo sobre mercancías y servicios en ese otro país.[9]

En contra de esto se ha alegado [10] que se desea poder adquisitivo en el extranjero, no para comprar mercancías en general o en lo abstracto, sino para adquirir determinadas mercancías. En otras palabras, los tipos de cambio reflejan la demanda de poder adquisitivo para determinados fines, y no en general. Con relación a esta demanda, el *nivel* de precios carece de significación; lo que interesa es el precio de cada artículo o servicio. En el párrafo anterior ya lo apuntábamos, cuando indicamos que, en ausencia de una alteración del nivel de precios, las modificaciones de precios individuales podrían exigir un tipo de cambio bastante distinto a la paridad calculada del poder adquisitivo si había de conservarse el equilibrio de la balanza de pagos. Aquellos factores que, como la política monetaria, influyen en precios individuales y a través de ellos en el nivel de precios "sí modifican, de la misma manera que otras variaciones, las tablas de demanda y oferta de divisas y con ello, y sólo por esta razón, los tipos de cambio".[11] Cualquier otra modificación que interese al mercado de cambios, tal como un cambio de las tasas de interés, del costo del flete o del seguro, o aun de las tarifas internas de transporte, puede exigir, al hacer aumentar o disminuir la demanda o la oferta de divisas, una modificación del tipo de cambio que produzca un nuevo equilibrio de la balanza de pagos, sin alteración de los niveles relativos de precios.

La conclusión a la que nos llevan de manera inevitable las diversas críticas de la doctrina de la paridad del poder adquisitivo es que ésta no nos proporciona un tipo de cambio de equilibrio que tenga defensa teórica. Ha sido tal el peso del análisis crítico en los años posteriores a la primera guerra mundial que la teoría en cuestión ya no es aceptada ampliamente entre los economistas. Pero si bien no resiste un análisis minucioso, posee, sin embargo, cierta utilidad. En aquellos casos en que las fluctuaciones del valor del dinero predominen sobre todas las demás fuerzas económicas, el cálculo de la paridad del poder adquisitivo indica en forma aproximada, pero útil, la tendencia que sigue el tipo de cambio entre países en régimen de papel moneda inconvertible. En ciertas épocas, por ejemplo entre 1919 y 1923, y aun más tarde, la inflación en la mayoría de los países europeos constituía el factor individual más importante que influía en los precios individuales y con ello en el comercio. Por tanto, la doctrina de la paridad del poder adquisitivo tuvo en estos años,

[9] Cassel, *op. cit.*, p. 138.

[10] Hasta donde llega mi conocimiento, Ohlin fué el primero en hacer esta objeción. Véase su *Interregional and International Trade*, cap. xxv.

[11] *Ibid.*, p. 550.

cuando gozó de mayor popularidad, mucha utilidad y cierta validez que sólo posee en épocas de crisis monetaria. Sirvió además para sacar de error a la gente que creía que las paridades-oro de la preguerra aún representaban el tipo de cambio normal, y para sustituir esa creencia por el concepto de un tipo de cambio de equilibrio más adecuado a las nuevas circunstancias.

Sin embargo, si la paridad del poder adquisitivo no nos proporciona un tipo de cambio normal o de equilibrio hacia el cual tienden constantemente los tipos de cambio del día, ¿puede acaso decirse que en sistema de papel moneda existe en verdad un tipo de equilibrio? A aquel que guste de atenerse a algún patrón más o menos fijo e inmutable en todos los campos de la actividad le ha de parecer poco satisfactoria nuestra contestación, que ya hemos ido esbozando, ya que todo lo que podemos decir es que el tipo de cambio de equilibrio es aquel que produzca un equilibrio estable de la balanza de pagos, es decir, el que conduzca a una interrelación estable entre los dos sistemas relacionados de precios (en el sentido más amplio del término). Además, este tipo de equilibrio deberá modificarse cada vez que se alteren las condiciones fundamentales que determinan los precios relativos; en otras palabras, ha de fluctuar de acuerdo con las variaciones de los precios de las mercancías y de los factores de la producción, y con los cambios en los costos de transferencia, en el volumen de préstamos internacionales o en el nivel y elasticidad de las tablas de demanda. El significado preciso de esta conclusión queda demostrado si consideramos los efectos de las perturbaciones de la balanza de pagos, es decir, el mecanismo de ajuste a los trastornos del equilibrio en régimen de papel moneda; de esto tratamos a continuación.

El mecanismo de ajuste

1. *Generalidades: tipos de cambio estables* vs. *flexibles.* En el capítulo IX subrayamos el hecho de que al aparecer cualquier perturbación de la balanza de pagos, las primeras etapas del ajuste adoptan la forma de movimientos de capital y saldos a corto plazo, los cuales producen una transferencia de poder adquisitivo hacia el país que, a falta de ellos, experimentaría un ingreso de oro. Estos movimientos de capital pueden llevarse a cabo debido a la relativa rigidez de los tipos de cambio en sistema de patrón oro. A medida que los cambios se aproximan a los puntos de exportación o de importación del oro, se hace cada vez menor el riesgo de que continúen fluctuando en la misma dirección y cobran impulso las operaciones especulativas de compra de la moneda que se está depreciando en términos de las demás, y viceversa. Las alteraciones relativas de las tasas de redes-

cuento, consecuencia de la presión sobre la balanza de pagos, provocan un movimiento semejante de créditos a corto plazo de carácter más bien financiero que especulativo. Si ninguno de estos medios produce una transferencia internacional de poder adquisitivo, ésta se llevará a cabo mediante un traslado de oro.

Ha tenido bastante aceptación la idea de que en régimen de papel moneda no se puede realizar la transferencia de poder adquisitivo debido a que el riesgo excesivo de que fluctúen los cambios excluye la posibilidad de que una parte del ajuste se lleve a cabo a través de movimientos financieros o especulativos de capital a corto plazo;[12] y como el oro, cuando no constituye la base del sistema monetario, no se diferencia en absoluto de la plata, el platino o cualquier otro metal precioso, también queda eliminada la posibilidad de que la transferencia de poder adquisitivo adopte la forma de traslados de oro.[13] Así, cuando la moneda está desligada del oro, desaparecen tanto la causa principal de la gran elasticidad de oferta y demanda de divisas como los límites a las fluctuaciones de los tipos de cambio. Por consiguiente, cuando aumenta la demanda (o la oferta) de divisas, no se puede esperar más que un alza (o baja) de los tipos de cambio bastante más extensa de lo que ocurriría en sistema de patrón oro. En lugar de los movimientos de capital a corto plazo o de oro, con la transferencia consiguiente de poder adquisitivo, las fluctuaciones del tipo de cambio tendrían que constituir, de alguna manera, el medio de realizar el ajuste al desequilibrio de la balanza.

En determinadas circunstancias se justificaría esta conclusión acerca de la posibilidad de llevar a cabo el ajuste. Si, dados varios países en régimen de papel, la moneda de cada uno fuera completamente independiente de las demás, y si las fluctuaciones de los tipos de cambio fueran frecuentes y de considerable magnitud, la imagen sería perfecta. Por otra parte, si las autoridades monetarias de cada país realizaran con éxito una política de estabilizar la actividad industrial y si las demás causas de perturbación actuaran en forma paulatina, bien pudieran ser tan moderadas las fluctuaciones de los cambios que los bancos estarían dispuestos del todo —basándose en la experiencia— a concertar operaciones de crédito con el extranjero y acumular o disminuir saldos exteriores. En tal caso, funcionaría el mecanismo de la "transferencia" de poder adquisitivo. De igual modo, si varios países en régimen de papel moneda adoptan

[12] Aunque no los movimientos especulativos de tipo inflacionista. Acerca de esta posibilidad véanse las pp. 182-186, y la parte II, cap. XI.

[13] Existe una excepción importante. Si bien varias monedas pueden estar desligadas del oro, las autoridades monetarias quizá continúen empleando este metal como medio de pago internacional, aunque su precio fluctúe en términos de moneda papel. Esto es verdad especialmente en ocasiones en que, como en años recientes, algunas monedas están adheridas al patrón oro y otras están en régimen de patrón papel.

un sistema de patrón de cambio, cuando en todos ellos, menos el país-reserva, el banco central o algún otro agente adecuado está dispuesto a comprar o vender la moneda del país-reserva a un precio fijo, quedan eliminadas las fluctuaciones de los cambios dentro de este grupo de países;[14] y, por consiguiente, habría entre ellos un fácil movimiento de créditos a corto plazo, y sería posible la transferencia de poder adquisitivo. De hecho, la misma disposición de los bancos centrales para proporcionar o aceptar la moneda del país-reserva (y así, en forma indirecta, la moneda de cualquier otra nación del grupo) constituiría una manera directa de transferir poder adquisitivo de un país a otro. (Cuando aumenta la demanda de la moneda del país-reserva o de algún otro miembro del grupo, se incrementa la oferta recurriendo a las reservas del banco central.)

Vemos, pues, que en cualquiera de los dos casos expuestos, una perturbación de la balanza de pagos daría lugar a movimientos de capital a corto plazo semejantes a los que ocurren en régimen de patrón oro y que desempeñan la misma función en el mecanismo de ajuste a corto plazo.[15] Nos veríamos precisados a modificar esta conclusión únicamente cuando la estabilidad de los cambios no es el resultado de una política consciente, sino de la ausencia de per-

[14] Los términos "país-reserva" y "país de patrón de cambio", tal como los empleamos aquí, los tomamos de Haberler. Véase su exposición en *Prosperidad y Depresión*, cap. XII, § 4, pp. 407-417. La función de estabilizar la moneda la puede desempeñar un banco central, o un fondo de estabilización de cambios que esté a cargo de alguna agencia oficial y que, por supuesto, actúe de acuerdo con el banco central. Varios países, entre ellos Estados Unidos y Gran Bretaña, han estado empleando durante algún tiempo fondos de estabilización de cambios. El llamado "bloque esterlina" es un ejemplo del uso del patrón de cambio.

[15] Haberler sostiene que no es igual el caso del patrón oro y el del patrón de cambio, ya que las tendencias hacia la expansión pueden propagarse del país-reserva a los países de patrón de cambio, pero no a la inversa. "Si hay expansión en el país de patrón de cambio, los países-reserva no experimentan un aumento de la base de su sistema monetario. En cambio, el efecto expansionista actúa en dirección opuesta. Cuando hay expansión en el país-reserva, los países de patrón de cambio verán aumentada su oferta de dinero y tenderán a llevar a cabo también una expansión." (*Op. cit.*, p. 416.) En términos más generales, una mejora de la balanza de pagos del país-reserva, aunque conducirá a una disminución de las obligaciones de dicho país en el exterior, no tendrá como consecuencia —como en el caso en que una afluencia de oro aumenta la reserva metálica de un país en régimen de patrón oro— una expansión monetaria.

Sin embargo, este razonamiento parece olvidar el hecho de que el mismo descenso de las obligaciones exteriores del país-reserva constituye la base de la expansión de crédito en dicho país. Las reservas de los países de patrón de cambio pueden consistir en depósitos en el banco central del país-reserva o en los bancos comerciales del mismo. A medida que aumenta la demanda de divisas en dichos países (la contrapartida del saldo favorable de la balanza de pagos del país-reserva), estos depósitos pasan a ser propiedad de los ciudadanos del país-reserva. Los depósitos a la vista anteriormente ociosos ingresan a la circulación industrial, a la vez que aumentan las reservas de los bancos comerciales (depositadas en el banco central), lo que tiende a producir una expansión múltiple del crédito y de los depósitos.

turbaciones violentas; y, en tal caso, sólo si se trata de un desequilibrio bastante fuerte y repentino de la balanza de pagos. Podría entonces sobrevenir una fluctuación considerable de los tipos de cambio, la que a su vez destruiría la base de los movimientos de capital a corto plazo.

Si existen las condiciones en que la perturbación del equilibrio produce una transferencia internacional de poder adquisitivo, las etapas posteriores del ajuste se asemejan a aquellas con que nos familiarizamos en nuestro estudio del patrón oro. La expansión de la cantidad de dinero en el país cuya balanza resulta favorable conduce a un aumento de los ingresos totales, mientras que la contracción monetaria que se realiza en el extranjero produce el efecto opuesto. Como consecuencia de la variación relativa de los ingresos, surge una reorientación de los gastos internacionales, la que a su vez da lugar a que se altere la magnitud de los renglones más flexibles de la balanza de pagos (principalmente, mercancías y servicios), de suerte que se ajustan a las nuevas condiciones internacionales (un nuevo nivel de los movimientos de capital, cambios de las demandas, alteración de la estructura internacional de costos y precios). Los precios de los artículos de exportación, de importación y de consumo interior tenderán a modificarse con relación unos a otros, dependiendo el grado de alteración en cada mercancía de las condiciones de su oferta y su demanda y de la movilidad de los factores de la producción. Las variaciones de los precios y los movimientos de mercancías tienen como mar de fondo una redistribución de los factores de la producción que tiende a establecer un nuevo equilibrio que concuerde con la nueva situación internacional.

2. *Tipos de cambio flexibles.* Pasamos en seguida a analizar el proceso de ajuste cuando los tipos de cambio están sujetos a fluctuaciones frecuentes, imprevisibles y de considerable magnitud. Podemos suponer que es tan elevado el riesgo de que fluctúen los cambios que los movimientos compensadores de capital a corto plazo quedan excluídos por completo.[16] En tales condiciones, como ya hemos visto, el desequilibrio de la balanza de pagos produce un alza

[16] Este supuesto no corresponde a la realidad, dado que nunca se suspenden, excepto en forma temporal, los movimientos compensadores de capital a corto plazo, aun tratándose de países en régimen de papel moneda independiente. Estos movimientos ocurren debido a que los tipos de cambio entre estos países a menudo manifiestan una estabilidad asombrosa a través de períodos de tiempo bastante extensos. Como veremos más adelante, hay ocasiones en que la estabilidad es el resultado de intervención deliberada en el mercado de cambios.

Pero al suponer extremado el riesgo de que fluctúen los cambios nos es posible poner de relieve el papel que desempeñan las variaciones del tipo de cambio, como medio de ajuste. En el caso intermedio en que los cambios fluctúan de tiempo en tiempo, pero no en forma violenta, y a la vez se efectúan movimientos de capital a corto plazo, ambas clases de ajuste funcionan al mismo tiempo; los efectos del ajuste son entonces una combinación de los que tratamos por separado en el texto.

o baja de los tipos de cambio, y no es posible llevar a cabo una transferencia de poder adquisitivo. Puesto que es esencial mantener iguales ambos lados de la balanza y no hay otro medio de hacerlo, la alteración de los tipos de cambio tiene que ser suficiente para lograrlo.

Supongamos, por tanto, dos naciones, *A* y *B*, en régimen de papel moneda, y que el tipo de cambio es aquel que, dadas las demandas internacionales, los precios de las mercancías y los de los factores de la producción, mantiene el equilibrio en los movimientos de mercancías, servicios, capital a largo plazo y renglones varios entre los dos países. Al ocurrir una perturbación de este equilibrio se iniciará una serie compleja de reacciones, cuyo resultado final varía bastante según las circunstancias del caso. Aunque un análisis completo del proceso de ajuste ha de tener en cuenta cuando menos las más importantes de éstas, pueden distinguirse, sin embargo, ciertas tendencias generales. Parece más aconsejable presentar primero los efectos más generales de las distintas clases de perturbación, y aplazar la discusión de las modificaciones que exijan determinadas circunstancias.

a) *Cambios de las demandas internacionales.* Comenzando por una situación de equilibrio, supongamos que la demanda por el país A de los productos de *B* aumenta, no a causa de una expansión de los ingresos en A, sino más bien a expensas de algunos de los artículos manufacturados en dicho país. En las industrias de éstos habrá, por tanto, una disminución de la actividad. En sistema de patrón oro, este descenso de la actividad sólo podría corregirse mediante una política crediticia destinada a estimular un aumento compensador de la producción y del volumen de empleo en otros campos de actividad. En régimen de papel moneda independiente, se elevará el tipo de cambio sobre *B*; al hacer más baratos en el extranjero los artículos de A, esta medida provoca una expansión de las industrias exportadoras, compensando así el descenso original en la producción de artículos de consumo interior.[17]

A causa del encarecimiento de la moneda de *B*, disminuirán las importaciones de A, salvo aquellas cuya demanda ha aumentado. Tal restricción de la demanda de divisas en A, junto con la mayor oferta

[17] El volumen de exportaciones de A se incrementará con tal que la demanda de importaciones de *B* sea elástica en el menor grado posible, y la medida en que aumenten dependerá, por supuesto, de la elasticidad de las demandas de *B*. Hay dos razones por las que pudiera esperarse que ésta sea mayor que la unidad. *1*) Los precios de los factores de A están disminuyendo en términos de la moneda de *B*, y por tanto será más amplio el número de mercancías exportadas por A. *2*) El hecho de que en el comercio internacional por lo general existen diversas fuentes alternativas de abastecimiento de cualquier mercancía contribuye a hacer que sea elástica la demanda de las exportaciones de *un país determinado.* (Puesto que en nuestro ejemplo simplificado suponemos un mundo de dos países, la segunda razón no tiene lugar aquí, pero puede incluirse si suponemos que *B* representa a todos los demás países del mundo.)

a que da lugar el aumento de las exportaciones, retardará el alza del tipo de cambio sobre *B*.

Examinemos ahora los posibles cambios de precios en ambos países. Los de los artículos de A de consumo interior (o cuando menos los de aquellas mercancías cuya demanda ha disminuído) tenderán a descender, así como los precios de los factores empleados en forma predominante en su producción. Por otra parte, los precios de exportación de A (incluso los de los factores) tenderán a aumentar; así como los de las importaciones.[18] En *B*, aquellas industrias sobre las que se ha concentrado el aumento de la demanda del país A tenderán a aumentar su producción; las demás tenderán a contraerla, debido al alza del valor externo de la moneda de *B*. Los precios de los productos de éstas tenderán a bajar y las importaciones resultarán más baratas.

De acuerdo con las variaciones de los precios, tenderán a redistribuirse los factores de la producción. En el país A, emigrarán de las industrias nacionales afectadas y procurarán ingresar a las industrias de exportación o a las que puedan competir con los productos importados. En *B*, los factores tenderán a trasladarse de las industrias de exportación y de las que compiten con las importaciones hacia aquellos campos de actividad beneficiados por el cambio de las demandas del país A.

Según el tiempo que transcurra para la redistribución adecuada de los factores de la producción, se logrará el equilibrio con mayor o menor rapidez, y el nuevo tipo de cambio reflejará las nuevas estructuras de precios y las demandas recíprocas de ambos países.

b) *Cambios en las condiciones de oferta*. Pasemos a discutir una segunda situación, ya analizada al tratar el patrón oro: atraso técnico en todas las industrias de exportación del país A. Esto equivale a una disminución de la demanda de sus exportaciones, y tendrá como resultado una menor oferta de divisas en el mercado de cambios. El tipo de cambio sobre *B* se elevará. Tenderá a subir el precio de las importaciones y a disminuir su volumen, lo que estimula a aquellas industrias de A que compiten con las importaciones a aumentar su producción. En cambio, las industrias de exportación, cuyo aumento de costos dió lugar a la nueva situación, no podrán, a causa de la disminución en el valor externo de la moneda de A, continuar operando a menos que efectúen algún cambio importante, reformen su

[18] El resultado final dependerá en cada caso de la situación de costos en las industrias pertinentes, y de la magnitud y elasticidad de la demanda tanto nacional como extranjera. Esto también es verdad de las variaciones de precios en *B*. Si hacemos distintos supuestos acerca de estos factores, el resultado es bastante diferente. En el Apéndice a este capítulo discutimos las modificaciones que requieren las conclusiones generales arriba expuestas debido a la introducción de estas variables.

técnica o modifiquen la remuneración de los factores de la producción que emplean.

Se recordará que en régimen de patrón oro se hacía necesario realizar una contracción de las exportaciones y un traslado de los factores a otras industrias, o efectuar una rebaja de los costos (remuneración de los factores). Este ajuste se lograba a expensas de menores ingresos reales y nominales, transcurrido cierto período de desocupación y estancamiento de los negocios. En cambio, en sistema de papel moneda no parece necesaria ninguna presión sobre los costos, por lo que es posible evitar el desempleo y la depresión que tiene lugar cuando, como sucede por lo general, los salarios y otros elementos del costo se resisten a disminuir. Sin embargo, sería erróneo concluir que si los tipos de cambio son flexibles en vez de los precios de los factores, se logra el ajuste sin costo alguno. El costo del ajuste se manifiesta en un movimiento adverso de la relación real de intercambio. Los precios de importación en A resultan más elevados, lo cual quiere decir que para adquirir determinado volumen de importaciones es necesario dar mayor cantidad de exportaciones que antes.[19]

c) *Movimientos de capital.* Examinemos en seguida los efectos de un movimiento de capital, continuo y de gran magnitud, entre dos países en régimen de papel moneda. Partiendo de una situación de equilibrio en que una libra esterlina equivale a Dls. 5.00, supongamos que Inglaterra[20] empieza de repente a prestar fuertes cantidades anuales de dinero a Estados Unidos. Si la primera anualidad es muy cuantiosa y la demanda de libras esterlinas inelástica a través de períodos muy cortos, el tipo de cambio puede bajar precipitadamente a, por ejemplo, Dls. 4.00. Hay razones fundadas de que éste será el resultado inicial, ya que, aparte los movimientos de capital a corto plazo, cuya posibilidad hemos excluído, la demanda de divisas tiene probabilidades de ser más inelástica a través de períodos breves de unos cuantos días o semanas que durante un intervalo más largo. La principal elasticidad de la demanda de divisas (a falta de movimientos de capital a corto plazo) reside en la demanda de importaciones. Para hacerla eficaz, los precios de importación tienen que declinar en términos de la moneda del país importador, y esto ocurrirá en forma inmediata, en el ejemplo que nos ocupa, sólo si los exportadores ingleses cotizan sus productos en libras esterlinas. Aun así, habrá de transcurrir algún tiempo antes de que los importadores

[19] Surge naturalmente la pregunta ¿en qué régimen monetario resulta menor el costo del ajuste al desequilibrio internacional? Aplazamos la discusión de ésta y otras cuestiones relacionadas con ella a la parte II, cap. XI.

[20] A fin de referirnos a las fluctuaciones de los cambios en términos de monedas con las que todo el mundo está familiarizado, empleamos los nombres de los países en vez de designarlos por letras. No se alteran en absoluto los supuestos originales aplicables a *A* y *B*.

norteamericanos aumenten sus pedidos, y más tiempo todavía antes de que intervengan en el mercado de cambios como compradores de libras esterlinas.

Sin embargo, la fuerte baja inicial de la libra (de Dls. 5.00 a Dls. 4.00) pondrá en movimiento ciertos cambios de precios que modificarán la elasticidad tanto de la demanda como de la oferta de libras esterlinas. En Inglaterra, un dólar valdrá ahora 5 chelines en vez de 4. Los exportadores ingleses que cotizan sus precios en dólares recibirán una prima que la competencia hará cada vez menor con un ritmo que dependerá del volumen de factores desocupados disponibles en las industrias de exportación. Si en un principio los factores se hallaban plenamente ocupados, los elementos determinantes vienen a ser la magnitud relativa y la elasticidad de la demanda doméstica de productos de exportación y el ritmo con que pueden trasladarse factores de la producción de las industrias de consumo nacional a las de exportación.

Por otra parte, si los exportadores ingleses han seguido la práctica de cotizar sus precios a compradores norteamericanos en libras esterlinas, experimentarán un aumento de la demanda extranjera de sus productos. Cuando menos, a la corta esto tenderá a elevar sus costos. Se elevarán por el momento los precios ingleses de exportación, lo que significa que el precio en dólares de las exportaciones inglesas disminuirá menos que la depreciación de la libra, que fue de 20%. A medida que se reducen los costos, declinarán los precios de las exportaciones inglesas, tanto en dólares como en libras. Por tanto, el resultado final respecto de los precios de exportación es el mismo cualquiera que sea el método de cotizarlos.

Los exportadores norteamericanos, en cambio, saldrán perjudicados por la baja de la libra esterlina, puesto que para mantener el mismo volumen de ventas tienen que rebajar en 20% los precios en dólares de sus productos. Si en Estados Unidos se mantienen los precios, los importadores ingleses tendrán que pagar más (en dinero inglés) y disminuirán sus compras inevitablemente. El que los precios en dólares de las exportaciones norteamericanas se sostengan o se reduzcan depende del grado de competencia que priva en las industrias de exportación de Estados Unidos. Aquellas en que la competencia sea muy imperfecta tenderán a mantener los precios y disminuir su producción; aquellas en que haya mucha competencia, se verán obligadas a reducir sus precios, y el ritmo con que lo hagan dependerá de la importancia relativa de los mercados nacional y extranjero y de la elasticidad de la demanda en uno y otro.

En ambos países cobrará impulso una redistribución de los factores de la producción. La bonanza relativa de las industrias exportadoras de Inglaterra (y de aquellas que compiten con las importaciones) tenderá a atraer factores de las industrias de consumo nacional.

Estas tenderán a disminuir su actividad, debido a la exportación de capital que de otra manera hubiera quedado disponible para inversión dentro del país. En Estados Unidos ocurrirá lo contrario. El dinero proporcionado por el préstamo inglés constituye el capital necesario para absorber trabajo y capital desplazados en las industrias "internacionales" que atraviesan por crisis (las de exportación y las que compiten con las importaciones); y sirve igualmente para aumentar el volumen de empleo de los factores hasta entonces desocupados.[21]

Nuevamente vemos que en ambos países se logra conservar la estabilidad en el nivel general de la actividad y de los ingresos, mientras que en régimen de patrón oro tiende a ocurrir una expansión en el país importador de capital y una contracción en el exportador.[22]

[21] Podría parecer contradictorio que hablemos de dinero proporcionado a través de un préstamo internacional y al mismo tiempo supongamos que no puede efectuarse una transferencia internacional de poder adquisitivo. Sin embargo, no hay contradicción en esto. Se recordará que la "transferencia" de poder adquisitivo realizada mediante movimientos de capital a corto plazo trae consigo, o mejor dicho es, una expansión relativa de la oferta de dinero en el país que hace los préstamos a corto plazo. En el caso que nos ocupa no se necesita semejante transferencia de poder adquisitivo; en su lugar, el préstamo (a largo plazo) se transmite en forma de mercancías. Los dólares que los importadores ofrecen a cambio de libras esterlinas de hecho son traspasados a exportadores y a norteamericanos que obtienen préstamos del exterior. Estos últimos intervienen en el mercado de cambios como vendedores de letras o giros en libras esterlinas, por lo cual hacen bajar el precio de éstas. El tipo de cambio tiene que bajar lo bastante para mantener iguales ambos lados de la balanza de pagos, lo que significa que los dólares disponibles ofrecidos por los importadores a cambio de libras esterlinas se dividen entre los exportadores y los prestatarios en proporción a la cantidad de libras que lleven al mercado. Esto viene a ser lo mismo que decir que el exceso del valor de las importaciones sobre el de las exportaciones proporciona los fondos de inversión solicitados por los prestatarios norteamericanos.

[22] En su interesante artículo "Domestic Stability and the Mechanism of Trade Adjustment to International Capital Movements", el Dr. Lauchlin Currie llega a una conclusión distinta. "Si ocurre un aumento de la inversión nacional al mismo tiempo que aumenta la cantidad de capital disponible para inversión, queda contrarrestada el alza de la demanda de mercancías, del volumen de empleo, de los gastos realizados por los empresarios, y de los ingresos, a que dio lugar la elevación del tipo de cambio. La producción nacional no cambia, pero queda dentro del país una mayor proporción de ella o aumentan las importaciones, o ambas cosas."

"Se observará que el mantenimiento de la estabilidad depende de la sincronización del aumento y de la disminución de los gastos —de traslados inmediatos de los factores sin pérdida de ingresos monetarios—. Parece poco probable que se realice tal sincronización. Las repercusiones restrictivas son inmediatas; las de carácter compensador funcionan a través del tardado mecanismo por el cual la tasa de interés regula las nuevas emisiones de capital. Además, no hay probabilidad de que la mayor cantidad de capital disponible para inversión promueva ésta de manera eficaz cuando estén disminuyendo las ventas y está creciendo la competencia extranjera." (*Explorations in Economics*, parte I, cap. V.)

En contra de este punto de vista puede aducirse que no se hubiera recurrido a empréstito exterior a menos que hubieran parecido favorables las perspectivas de inversión. La mayor oferta de divisas, cuya aparición en el mercado hace bajar el

Por último, de la misma manera que en los dos casos anteriores de desequilibrio que discutimos, las elasticidades de la demanda serán las determinaciones principales de la posición final del tipo de cambio. La baja inicial de la libra fue considerable porque ante la mayor oferta de divisas, al demanda se mantuvo temporalmente inelástica. Si la demanda norteamericana de importaciones es elástica, entonces, a medida que bajan los precios de las mercancías inglesas, aumentarán las importaciones de Estados Unidos; es decir, aparece una demanda elástica de moneda inglesa, lo que tiende a elevar el tipo de cambio hacia su nivel original. El grado en que suba el tipo de cambio depende de la manera en que reaccione la oferta de libras ante la nueva y más elástica demanda. Si la oferta es muy inelástica (lo que manifiesta una demanda inelástica de importaciones por parte de Inglaterra), el tipo de cambio se elevará considerablemente. Cuanto más elástica sea la demanda inglesa de importaciones, con mayor rapidez aumentará la oferta de libras y, por tanto, más pronto quedará contenida la tendencia al alza provocada por la demanda elástica de importaciones por parte de Estados Unidos. Puesto que, por las razones que ya dimos a conocer, la demanda de cualquier país de las importaciones de cualquier otro país tiene probabilidades de ser elástica, el tipo de cambio tenderá, en condiciones de normalidad, a elevarse apenas moderadamente por encima del tipo inicial "de impacto".[23]

En términos generales, el resultado de los procesos de ajuste nos indica que, como en el caso del patrón oro, el préstamo se transmite "en forma de mercancía" a través de un aumento relativo de las exportaciones del país prestamista. Una vez efectuados los ajustes, los préstamos pueden continuar con un ritmo uniforme, sin que ocurran nuevos cambios en los precios relativos o en el tipo de cambio. En el país prestamista, los precios de importación quedan más altos que antes, en el prestatario más bajos. También pueden modificarse determinados precios, tanto de mercancías como de factores, por dos causas: en primer lugar, algunas industrias se hallan en condiciones de costos crecientes, otras tienen costos decrecientes y algu-

tipo de cambio (o lo hace subir, si se expresa el dólar en libras esterlinas, como lo hace el Dr. Currie) no hace más que proporcionar el medio de llevar a cabo los proyectos de inversión ya formulados. Si éstos no se llevan a la práctica con rapidez, no tendrá lugar, por supuesto, la "sincronización del aumento y la disminución de los gastos". En tal caso se suspenderá la obtención de préstamos o cuando menos se retardará, y el tipo de cambio tenderá a volver a su equivalencia original.

[23] Esta es una formulación general de los principios desarrollados en un ejemplo del profesor Taussig, en el cual, debido a que se supone en forma tácita que la demanda inglesa de importaciones es inelástica y que la norteamericana es elástica, el tipo de cambio se eleva desde el tipo "de impacto" casi hasta el tipo de equilibrio anterior. Merece consultarse su ejemplo numérico. Véase su *International Trade*, pp. 358-362.

nas constantes; en segundo lugar, la movilidad imperfecta de los factores, dentro de cada país, puede dar lugar a cambios de bastante largo plazo en los precios relativos.[24] Por consiguiente, podemos decir que el tipo de cambio que se establece en último término tiene que ser aquél que refleje las demandas recíprocas de ambos países en relación con cualquier cambio en los precios de las mercancías y de los factores motivado por los procesos de ajuste.

d) *Fluctuaciones monetarias.* Para estudiar los efectos de una inflación o una deflación, no es necesario presuponer empleo completo en ambos países, sino sólo dar por supuesto que, sea cual fuere el volumen de empleo en cualquiera de los dos países, en uno de ellos ocurre una expansión (o contracción) de la cantidad efectiva de dinero. Es decir, nos interesa la inflación relativa o, mejor dicho, quizá, los efectos de un cambio en la política monetaria.

Empezando, pues, con determinado volumen de empleo en *A* y en *B*, supongamos que se desarrolla con éxito una política de expansión del crédito en *A*. Las operaciones del banco central en el mercado de valores y la baja de la tasa de redescuento darán lugar a un aumento de los préstamos y los depósitos en los demás bancos. A medida que las empresas, provistas de mayores fondos, aumentan su producción, se eleva el ingreso o dividendo nacional, al mismo tiempo que su distribución entre las distintas clases de ingresos individuales se altera, probablemente, a favor de los salarios y las utilidades. Por supuesto que una parte del aumento del dividendo nacional se gastará en importaciones, lo que afecta inmediatamente la balanza comercial.

A la vez, el mayor volumen de producción topará con un aumento de los costos unitarios, entre otras razones porque los factores desocupados que comienzan a utilizarse resultan menos eficaces que los ya empleados. Puesto que la demanda está mejorando, el alza de costos se traduce en alza de precios, cuando menos en lo que toca a mercancías producidas y consumidas en el país. El alza de los precios de exportación, en cambio, se refrenará por la necesidad de vender en un mercado exterior en que no han aumentado los ingresos ni las demandas, y esta influencia será tanto mayor cuanto más importante sea, con relación al nacional, el mercado exterior de los productos exportados, y mayor sea la elasticidad de las demandas extranjeras. Así, la balanza comercial resiente una segunda influencia directa, y

[24] En el Apéndice a este capítulo analizamos algunas de estas circunstancias que complican el caso. Ha de advertirse también que en éste, como en todos los casos anteriores, un análisis completo debería considerar el efecto de las variaciones del tipo de cambio no sólo sobre las exportaciones e importaciones de mercancías sino también sobre los demás renglones de la balanza de pagos, como los gastos de los turistas, los servicios, etc. Pero por lo general las repercusiones sobre estos otros renglones son del mismo género, y es ésta la razón por la que hemos recurrido siempre a ejemplos sencillos.

las exportaciones tienden a disminuir. Puede sobrevenir un efecto semejante, en forma indirecta, a través de cambios en los precios relativos de los factores, aunque es poco probable que tenga importancia a corto plazo.

El aumento de las importaciones, con el consiguiente incremento de la demanda de divisas, y el descenso de las exportaciones (disminución del valor total, en el supuesto probable de que las demandas extranjeras son elásticas), con la consiguiente declinación de la oferta de divisas, producirán un alza del tipo de cambio en contra de A. Sin embargo, el alza misma del tipo de cambio pone en movimiento fuerzas compensadoras. Al disminuir en el extranjero el precio de las exportaciones de A, queda compensada la tendencia alcista producida por la inflación, y con ello se restablece en parte la capacidad de A para competir en mercados exteriores. Al aumentar en A el precio de las importaciones, éstas se reducen. Se establece por fin un nuevo tipo de cambio de equilibrio en un nivel que dependerá, como en los casos anteriores, de las elasticidades relativas de las demandas internacionales recíprocas y de los cambios en las estructuras de precios de A y de B.[25]

Si continuamos suponiendo que no hay movimientos de capital a corto plazo y, por tanto, no se efectúa una transferencia de poder adquisitivo, la expansión monetaria en A no manifestará tendencia alguna a propagarse a otros países (B). El aumento de la demanda por A de las exportaciones de B, que por sí mismo podría producir un alza general de la actividad y de los ingresos, queda contrarrestado por los efectos de la elevación del tipo de cambio sobre B, ya que, cualquiera que sea la magnitud del aumento inicial de las importaciones de A, el tipo de cambio tiene que aumentar lo suficiente para mantener la igualdad de ambos lados de la balanza de pagos, y al hacerlo contendrá el aumento de las exportaciones de B y estimulará un incremento igual en sus importaciones. En otras palabras, los gastos de B en artículos de A aumentarán en la misma medida en que aumenten los de A en productos de B. La demanda total de mercancías producidas por B permanece igual, si bien su distribución entre distintas industrias puede modificarse.

Conclusión

Podemos ya indicar en forma breve la naturaleza de las fuerzas que determinan el tipo de cambio de equilibrio en régimen de papel moneda independiente. Quizá la mejor manera de hacerlo consista en

[25] Si la mejora de la situación de los negocios en A conduce a una importación de capital (sobre todo capital que desea invertirse en acciones), el aumento de la oferta de divisas que de ello resulta contribuye a contener aún más el alza del tipo de cambio.

comparar el mecanismo de ajuste en sistema de patrón oro y en sistema de papel moneda.

Bajo el patrón oro, cualquier perturbación del equilibrio internacional provoca un movimiento de capital a corto plazo o de oro. Sin embargo, no puede tolerarse indefinidamente un movimiento unilateral de esta naturaleza. Su presencia es indicio de que en algún lado hay desequilibrio, y su eliminación es la condición y el criterio del restablecimiento del equilibrio. Este, ya que el tipo de cambio sólo puede fluctuar dentro de límites muy estrechos, tiene que lograrse a través de cambios en los precios y los ingresos, lo cual se consigue mediante la expansión de los ingresos en un país y su contracción en otros. Estos cambios seguirán realizándose hasta que las estructuras de precios en los diferentes países sean de tal naturaleza que, dadas las demandas de los consumidores y el sentir de los inversionistas, la corriente de mercancías, servicios y capital a largo plazo de un país a otro queda compensada exactamente por una corriente de igual magnitud (aunque de distinta composición) en sentido contrario. En estas condiciones no existen renglones de ajuste en la balanza de pagos, y las transacciones internacionales son el resultado de demandas recíprocas relacionadas con estructuras nacionales de precios que se mantienen estables.

En régimen de papel moneda independiente,[26] *siempre* se conservan iguales ambos lados de la balanza de pagos, aun ante perturbaciones de la misma, mediante modificaciones del tipo de cambio, y no, como en sistema de patrón oro, mediante renglones compensadores o de ajuste. Sin embargo, la mera igualación del Haber y del Debe no significa equilibrio. Para que exista éste, el tipo de cambio tiene que ser aquel que produzca una relación estable entre las demandas recíprocas y las estructuras en relación estable entre las demandas recíprocas y las estructuras de precios de las diferentes economías. El tipo de cambio que logre este resultado es el tipo de cambio de equilibrio. El desequilibrio de la balanza de pagos provoca variaciones del tipo de cambio, las que a su vez influyen en los precios y las demandas del país hasta que se llega a un nuevo estado de equilibrio internacional.

Para concluir, deben advertirse dos características del mecanismo de ajuste en régimen de papel moneda independiente. Primero, a diferencia del proceso de ajuste en sistema de patrón oro, las variaciones necesarias en los precios se producen sin un alza o baja general de los ingresos monetarios en alguno de los países afectados. Segundo, lo que interesa para el restablecimiento del equilibrio no

[26] Por moneda papel independiente continúo designando aquella que es totalmente independiente, de maneia que cualquier perturbación puede afectar sólo el tipo de cambio. Por tanto, quedan excluídos los movimientos de capital a corto plazo.

es un *nivel de precios* sino toda la estructura de precios *individuales* en relación con las demandas concretas de determinados artículos y servicios.

Obras de consulta

Cassel, Gustav, *Money and Foreign Exchange after 1914* (Macmillan, Nueva York, 1922), sobre todo pp. 137-169.

Taussig, F. W., *International Trade*, caps. 26-30.

Keynes, John Maynard, *A Tract on Monetary Reform* (Macmillan, Nueva York, 1923), cap. III.

Ohlin, Bertil, *Interregional and International Trade*, cap. XXV.

Pigou, A. C., "The Foreign Exchange", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 37 (1922); reimpreso en Pigou, A. C., *Essays in Applied Economics* (P. S. King & Sons, Londres, 1930).

Haberler, Gottfried von, *El Comercio Internacional*, caps. V, VII.

Angell, James W., *The Theory of International Prices*, cap. XVII.

Iversen, Carl, *International Capital Movements*, cap. VIII.

Harrod, R. F., *International Economics*, cap. VII.

Brisman, Sven, "Some Reflections on the Theory of Foreign Exchange", en *Economic Essays in Honour of Gustav Cassel* (Allen & Unwin, Londres, 1933).

Graham, Frank D., *Exchange, Prices, and Production in Hyperinflation: Germany, 1920-23* (Princeton University Press, Princeton, 1930).

APÉNDICE

CIERTOS FACTORES QUE INTERVIENEN EN EL MECANISMO DE AJUSTE

En el análisis precedente de este capítulo, nos vimos en la necesidad de hacer simplificaciones muy considerables, en parte para no ocupar mucho espacio y en parte para hacer la exposición más fácil e inteligible. Este apéndice tiene por objeto proporcionar una descripción más exacta del mecanismo de ajuste. Se procura indicar el papel que desempeñan ciertas variantes a las que nos hemos referido apenas en forma muy breve, a saber: distintas elasticidades de oferta y de demanda, y la importancia relativa que tienen para las industrias de exportación los mercados interno y externo. Para este fin es preciso que estudiemos con algún detalle sólo un tipo de perturbación; un movimiento internacional de capital. El lector puede aplicar el mismo razonamiento, con las modificaciones necesarias, a otras variedades de desequilibrio en la balanza de pagos.

En lo que ya hemos expuesto acerca del ajuste a un movimiento internacional de capital, cuantioso y continuo, indicamos que aumentarían los precios exteriores de las exportaciones del país prestatario y que disminuirían los precios interiores de sus importaciones. En la realidad, si bien es indiscutible que la tendencia es ésta, de ninguna manera es tan sencilla la situación. Las variaciones de precios que se realicen dependen de numerosos factores, de los que son los más importantes la elasticidad de la demanda y de la oferta de cada mercancía, tanto en el país como en el extranjero, la importancia relativa del país en cuestión como mercado y como fuente de abastecimiento, y la importancia relativa para las industrias de exportación de dicho país de los mercados interno y externo.

Supongamos, por ejemplo, para concretar nuestro razonamiento, que en todos los países rige el papel moneda independiente y que Estados Unidos inicia un largo período de préstamos a México, remitiendo cada año una importante suma. Podríamos suponer que el dólar, cotizado en pesos, baja de \$ 3.00 a \$ 2.50.[1] Podría parecer que los precios de las exportaciones mexicanas aumentan en un 21% (expresados en dólares, etc.) y que los precios de las importaciones, expresados en pesos, disminuyen más o menos 17%. Pero si México constituye apenas una de las diversas fuentes de abasteci-

[1] Esto equivale a decir que la cotización del peso en dólares se ha elevado de $33^1/_3$ cts. a 40 cts. Los tipos de cambio entre el peso y las demás monedas se modificarán en el mismo sentido y más o menos en la misma medida, debido a las operaciones de arbitraje.

miento de un artículo determinado, el precio exterior de éste sólo puede aumentar si las demás ofertas son muy inelásticas (es decir, si se obtienen en condiciones de costos que crecen rápidamente a medida que aumenta la producción) o si la demanda de los consumidores mexicanos es tanto elástica como de suficiente magnitud, con relación a la producción mexicana, para absorber toda la producción nacional a un precio (en pesos) ligeramente menor. Si no existe ninguna de estas dos condiciones, el precio exterior (como, por ejemplo, el del petróleo) tenderá a permanecer constante, el precio en pesos tenderá a bajar y la producción y la exportación de México tenderá a disminuir. Por otra parte, si México es el único o el principal exportador de determinada mercancía (por ejemplo, henequén o chicle), el precio exterior sí tendería a aumentar, y la medida en que se elevara dependería de la elasticidad de las demandas exterior y nacional y de su importancia relativa. El precio exterior aumentaría más si una demanda exterior inelástica coincidiera con una demanda interior elástica y de bastante magnitud. Salvo en el caso de esta rara coincidencia el precio de las mercancías en cuestión se elevaría en menor proporción del valor externo del peso.

En cuanto a importaciones, los precios de aquellas mercancías para las cuales México es un mercado de poca importancia tenderían a bajar (expresados en pesos) en la misma proporción que la cotización de la moneda extranjera. Los productores continuarían pidiendo el mismo precio de antes (expresado en dólares) en los mercados más importantes, con el resultado de que México puede entonces comprar estos productos por menos dinero mexicano. La situación es más complicada cuando se trata de mercancías para las que México constituye un mercado de importancia. Si la demanda mexicana es muy elástica, de suerte que un precio exterior constante (o sea un precio más bajo, en moneda mexicana) traería consigo un aumento de las ventas, y esto coincide con ofertas elásticas en el exterior, el precio extranjero tenderá a aumentar, lo cual significa que cualquier baja del precio mexicano (en pesos) sería menor que el descenso del tipo de cambio.[2]

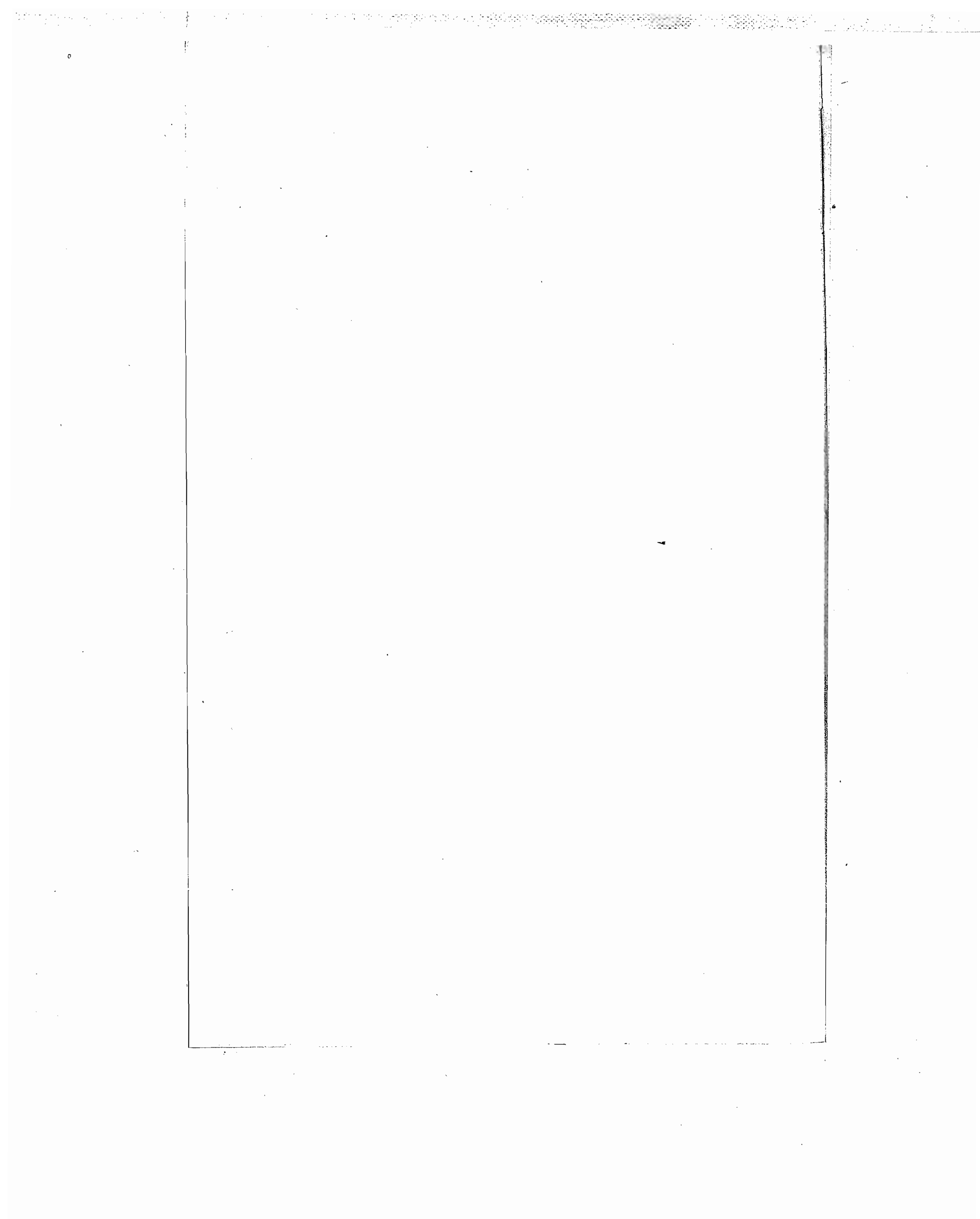
[2] Este análisis es aplicable, *mutatis mutandis,* a una baja del valor externo de la moneda, y tiene especial interés con relación al descenso del valor internacional del dólar (en 1933). Aunque se elevó el nivel de precios norteamericanos, tanto de las exportaciones como de las importaciones, tal como se esperaba, el alza, entre febrero de 1933 y febrero de 1934, fue mucho menor que la de los tipos de cambio. (El índice de éstos ascendió 46%; el de precios de exportación 35%, y el de precios de artículos importados 31%.) El aumento de los precios norteamericanos de las importaciones fue moderado debido a la importancia de Estados Unidos como mercado de los demás países, y los precios de las exportaciones no se elevaron tanto debido a que muchas de las industrias norteamericanas de exportación encuentran su principal mercado dentro del país. Por supuesto, la situación se complicó por el programa de recuperación económica y por el programa agrícola, así como por los

A continuación resumimos en la forma más breve posible el resultado del análisis que antecede. Podemos decir que en régimen de papel moneda, tenderá a disminuir el volumen de las exportaciones de un país prestatario, bien porque el precio exterior se eleve, o bien, si se eleva menos que el valor externo de la moneda nacional, porque la producción de artículos exportables resulta menos lucrativa. El volumen de las importaciones tenderá a aumentar porque los precios de éstas, en la moneda del país, tienden a bajar. Tenderán a reducir su actividad tanto las industrias de exportación como las que compiten con las importaciones; las que producen para el mercado nacional tenderán a acrecentar su producción, dando empleo a los factores movibles y desplazados entre las demás industrias. La demanda de productos y servicios nacionales proviene del préstamo, a medida que las letras de cambio o giros a que da lugar se vendan en el mercado de cambios. No es necesario que varíe el ingreso total de la comunidad, aunque parece inevitable una redistribución de éste entre los distintos grupos industriales.

acontecimientos en el exterior. Para mayor detalle, véase mi artículo "Export, Import, and Domestic Prices in the United States, 1931-1936", *Review of Economic Statistics*, noviembre de 1937.

II

POLÍTICA



CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

Hemos terminado ya nuestro examen de los principios más importantes del comercio internacional, comprendiendo bajo ese encabezado el mecanismo de ajuste ante diversos tipos de trastornos en la balanza de pagos. Si bien nuestra exposición no cubre en modo alguno todo el campo, no era ése su objeto. Su finalidad primordial era la de proporcionar el fundamento teórico esencial para comprender las relaciones económicas internacionales y evaluar las políticas nacionales que las afectan. Así como la primera parte de este libro ha sido dedicada a adquirir los fundamentos necesarios para la comprensión del tema, así lo restante tratará, sobre todo, de la aplicación de esos conocimientos a los problemas de política nacional en los asuntos económicos internacionales.

Por política nacional en el ámbito de las relaciones económicas internacionales se entiende una línea de conducta adoptada por un gobierno y encaminada a influir en los movimientos de mercancías, servicios o factores de la producción, destinada a contrarrestar los efectos de tales movimientos. En el campo del comercio internacional de mercancías se han opuesto una a otra, tradicionalmente, dos políticas generales, a saber: el librecambio y el proteccionismo.[1] Esta oposición continúa proporcionando uno de los principales campos de batalla de las opiniones relativas a política económica internacional en muchos países, sobre todo en los de habla inglesa, Holanda y los Países Escandinavos, e históricamente ha proporcionado un tópico persistente de discusión. Por tanto, es esencial que estudiemos con cierto detalle los argumentos favorables al librecambio y al proteccionismo.

Sin embargo, en los últimos años un aumento rápido y creciente de la intervención del estado en un gran número de países[2] ha oscurecido el problema del librecambio frente al proteccionismo. En lugar de éste se ha dado por sentado, y en los países totalitarios se ha dicho expresamente, que es función del estado el determinar los límites, los métodos y aun las partes que intervienen en el comercio. Cuando hay un gobierno autoritario ya no se trata de comercio más

[1] Desde luego, no se debe clasificar a los partidarios del librecambio y del proteccionismo en dos grupos de ideas enteramente distintas. Existen más bien diferentes matices de opinión que van desde la librecambista a ultranza al partidario del proteccionismo para determinadas finalidades, hasta llegar al defensor encarnizado de la autosuficiencia nacional en el otro extremo.

[2] Sobre todo en Alemania, Italia, Rusia, Polonia, Turquía y la mayor parte de las naciones meridionales de Europa.

libre o más restringido, sino del derecho mismo a comerciar. Se ha promulgado la doctrina de la autarquía, o de autosuficiencia nacional, para justificar esta clase de política. Aunque en esencia esta doctrina no pasa de ser una forma de proteccionismo de virulencia especial, sus relaciones con varias formas no económicas de nacionalismo y su rápida difusión en los últimos años justifican que les dediquemos atención especial.

Es necesario algún conocimiento de la técnica empleada para aplicar lo que puede llamarse política liberal, restrictiva e intervencionista, a fin de poderlas entender con precisión. Por consiguiente, se dedican varios capítulos al estudio de los aranceles, diversas formas de protección indirecta, tratados comerciales y las modalidades más recientes de restricción e intervención, tales como los contingentes de importación, el control de cambios y los acuerdos de clearing.[3]

Así como los gobiernos pueden seguir una política de libertad o de intervención respecto al movimiento internacional de mercancías, así también pueden seguirla en cuanto a los movimientos de servicios y factores. Se puede dejar que la navegación, los seguros y la banca se desarrollen por sí mismos, o bien puede guiarse o estimularse su crecimiento. Los subsidios a la navegación, los contratos de transporte de correo, los derechos discriminatorios de puerto y la reglamentación de la navegación de cabotaje son ejemplos de medidas concretas que caen dentro de ese campo. En la actualidad la corriente internacional de trabajo está casi universalmente sujeta a restricciones radicales mediante leyes de inmigración (y, en algunos países, de emigración). Se han sujetado a un control minucioso las exportaciones de capital, y en algunos casos aun las importaciones.

Para hacer un examen completo de la política económica internacional debe estudiarse su aplicación a los servicios y a los movimientos de trabajo y de capital. Empero, como el motivo de las restricciones establecidas en estos campos es muy similar a las razones que se dan para justificar la protección o intervención en lo que concierne al comercio, no haremos un estudio independiente de los argumentos favorables y contrarios a los obstáculos a la inmigración o los movimientos de capital. Tampoco ha parecido tener justificación el dedicar a estos tópicos el espacio que sería necesario para hacer una descripción adecuada de los movimientos históricos de trabajo o capital. En cuanto a este último en concreto, el lector interesado puede acudir a una literatura abundante.[4]

[3] En general, la política del librecambio implica una actuación pasiva, es decir, el abstenerse de interferir en los movimientos del comercio. Sin embargo, establecer un comercio más libre en un mundo plagado de barreras requiere una actuación positiva. Tenemos un ejemplo bueno en el programa de acuerdos comerciales del gobierno de Estados Unidos, al que se dedica una sección en el texto.

[4] Son dignas de mención especial las siguientes obras: Hobson, C. K., *The Mi-*

No pasa lo mismo, ni mucho menos, con otra fase importante de la política nacional que afecta a las transacciones económicas internacionales: la política monetaria. Desde luego que no es éste el lugar adecuado para emprender un estudio minucioso de este problema intrincado y difícil. Pero omitirlo por entero sería pasar por alto uno de los aspectos más importantes de los problemas económicos internacionales, pues, sobre todo en años recientes, la política monetaria nacional ha ejercido una influencia profunda no sólo sobre el comercio, sino también sobre los movimientos de capital. Por tanto, se intentará poner a prueba los efectos externos de ciertos tipos de política monetaria y emitir un juicio respecto a sus méritos relativos. Se examinarán, sobre todo, los problemas de un patrón monetario internacional por oposición a monedas independientes y controladas.

Existen, además del librecambio, el proteccionismo y la política monetaria, muchos otros posibles caminos por donde puede dirigirse la acción nacional y que tienen repercusiones importantes sobre el mundo económico exterior. Podemos citar entre ellos el control de las materias primas, diversos planes de control de precios (por ejemplo, el plan Stevenson para la restricción de la producción de hule, el experimento brasileño para valorizar el café), la cooperación con la labor económica de la Sociedad de las Naciones, la política de los gobiernos en cuanto a cárteles, la neutralidad política en tiempos de guerra y la expansión "imperialista" de las principales potencias. Sin embargo, en su mayor parte estas formas de política nacional son de una clase muy concreta o se relacionan de manera más estrecha con el campo de la administración pública que con la economía. Exigen una exposición más amplia o una investigación más profunda de la que este libro tiene por función proporcionar. Debido a ello casi no se examinan en estas páginas.

Aparte de formular la razón de las políticas económicas internacionales más importantes, junto con una descripción de las medidas técnicas precisas para aplicarlas, es preciso hacer una evaluación de estas políticas a la luz de los principios económicos. ¿Puede el estudio de la economía proporcionar tal evaluación? El economista no tiene necesidad de emitir opiniones valorativas en la medida en que se limite al papel de científico, pues la labor de la ciencia consiste en reunir y ordenar los hechos y en descubrir las relaciones más importantes que existen entre ellos, así como los principios fundamentales de los mismos. Por consiguiente, ¿no debe dejarse esta labor al sociólogo, cuya función principal como estudiante de la ética social

gration of *British Capital;* Feis, Herbert, *Europe: The World's Banker, 1870-1914;* Southard, F. A., *American Industry in Europe.* En la obra de E. F. Penrose, *Population Theories and Their Application* se encontrará un estudio interesante de los movimientos de población, con referencia especial al Japón.

es la de formular las finalidades de la conducta social y la de criticar aspiraciones opuestas?

Si intentáramos juzgar la validez de los fines y los objetivos de la política económica (por ejemplo, del proteccionismo), no podríamos menos que estar de acuerdo en que al hacerlo estaríamos obligados a adoptar el papel del sociólogo o del estadista. La teoría económica sólo se ocupa del empleo de medios escasos para la consecución de determinados fines, y no de los fines mismos como tales. El economista toma los fines humanos como parte de sus datos, igual que la técnica de la producción en un momento dado. Como economista se dedica a contestar a la pregunta ¿qué es? y no en modo alguno la de ¿qué debe ser? [5]

Por tanto, ¿debe el economista abstenerse de emitir su opinión sobre los méritos de políticas económicas rivales? En modo alguno, pues, dados los fines de la conducta humana, existen diferentes formas de alcanzarlos. En la medida en que esos medios son económicos compete por entero al economista el emitir su opinión respecto a sus méritos relativos. Si se exponen con toda claridad los fines perseguidos por la política nacional, la ciencia de la economía proporciona base suficiente para contestar varias preguntas pertinentes. Así, nos permite decir: *1*) si pueden alcanzarse determinados fines con los medios económicos de que se dispone: *2*) cuál, de entre varios medios, tiene probabilidades de ser el más eficiente, y *3*) si la consecución de dos o más fines implica la existencia de medios incompatibles entre sí. Si bien la respuesta a tales preguntas se basa en el análisis de la economía pura o teoría económica, por lo general se considera como una rama distinta de la materia. Esta rama, la economía aplicada, será uno de nuestros tópicos más importantes en las páginas que siguen.

Este es el momento de decir unas palabras respecto a la naturaleza de los fines sociales que la economía ha de aceptar como dados. La finalidad más ampliamente aceptada de las políticas económicas de las naciones es el bienestar económico, el cual, si omitimos por el momento el problema de la distribución de los ingresos, puede interpretarse en el sentido de alcanzar el máximo ingreso nacional en mercancías y servicios. Como el objetivo inmediato de la actividad económica es la producción de riqueza, con la finalidad última de satisfacer necesidades humanas, y como esta finalidad última se logrará mejor llevando al máximo el dividendo nacional, parece razonable aceptar esta finalidad como la principal de la política eco-

[5] Para una discusión más completa del campo de estudio de la economía y de su relación con la ética, véase Lionel Robbins, *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica*, Fondo de Cultura Económica, México, 1944, caps. I, II y IV; J. N. Keynes, *The Scope and Method of Political Economy*, caps. I y II.

nómica. Así, pues, en lo que sigue se dará por supuesto que la finalidad perseguida es la de conseguir que el dividendo nacional alcance su máximo. Sin embargo, cuando se sigue una política concreta por ser favorable a alguna otra finalidad, tal como el poderío militar, debemos, como economistas, tomar esta finalidad como dada. Sólo nos ocuparemos de indicar la aptitud de la política como medio de alcanzar la finalidad perseguida y señalar su precio.[6]

[6] Se advertirá que el llamar la atención sobre el precio no es sino una forma de decir que la finalidad en cuestión está en conflicto en ese grado con la finalidad más amplia de llevar al máximo el dividendo nacional.

CAPÍTULO II

ARGUMENTOS EN PRO DEL LIBRE CAMBIO

Los argumentos en favor del librecambio se basan en las ventajas inherentes a la especialización. Todo aquel que tenga una idea elemental de lo que es la economía las conoce y, por tanto, sólo precisamos exponerlas brevemente. Son éstas: *1)* el aumento de habilidad, *2)* la distribución del trabajo según las dotes de los recursos humanos y materiales disponibles, *3)* el ahorro de tiempo y *4)* las mayores posibilidades de que se invente y se use maquinaria. Debido a estas ventajas, que no son, en realidad, sino diferentes formas de aumentar la producción, la especialización trae consigo una gran economía en el uso de los recursos productivos. Con una cantidad dada de trabajo y recursos naturales, el ingreso de la comunidad será mucho mayor si cada uno de sus miembros se especializa en una ocupación que si todos realizan las múltiples tareas necesarias para la satisfacción de sus necesidades. El trabajo no sólo será más eficiente como consecuencia del tiempo ahorrado, la habilidad adquirida y la adaptación de las ocupaciones a los hombres, sino que la utilización de recursos no humanos irá acompañada de beneficios similares. En la medida en que lo permitan las circunstancias, tanto la tierra como el capital no se utilizarán sino para realizar aquellas funciones para las que son más adecuados, y al mismo tiempo este uso será más intenso. Además, la cuarta ventaja mencionada de la especialización, el aumento de los inventos, no sólo garantizará que las formas de capital se adaptarán de manera más efectiva a sus exigencias, sino también que será más abundante la cantidad de capital o ayuda que reciba el trabajo. Así, es evidente que la especialización promueve en gran medida la finalidad más ampliamente aceptada de la actividad económica, a saber, el llevar el ingreso real al máximo.

Pero dentro de una comunidad determinada la especialización tiene un campo de actuación limitado. Si bien puede lograrse en gran medida, no es posible llevarla al máximo en una sola localidad. Para cosechar de un modo cabal los beneficios de la especialización, ésta ha de tener un carácter no sólo local, sino interregional. Los diferentes recursos de varias localidades sólo pueden adaptarse por entero a sus labores y utilizarse con la intensidad máxima cuando se permite la especialización regional o geográfica.

Así como la especialización dentro de una región aislada precisa un cambio de mercancías y servicios entre los numerosos productores especializados, así también la especialización territorial debe ir acompañada por el comercio interregional e internacional. Por tanto, como

el ingreso de cualquier comunidad o nación tiene una amplitud proporcional al grado en que se especializa, está justificada la mayor libertad comercial posible.

Estos son los principios esenciales de los argumentos en pro del librecambio. Sin embargo, puede ser ventajoso formularlos en términos de costos y precios y con referencia especial al comercio internacional. Hemos visto que se dan las condiciones básicas para la existencia del comercio internacional cuando los precios relativos de diferentes países difieren. Dándose estas condiciones y estando los sistemas nacionales de precios relacionados a través de los cambios sobre el exterior, se realizará el comercio en aquellas mercancías que cada país pueda producir a un costo monetario menor.

La ganancia inmediata y evidente que se consigue con el comercio consiste en la compra de un artículo con un desembolso de dinero menor del que hubiera sido preciso de haberse producido en el país. Sin embargo, la naturaleza fundamental de esta ganancia se encuentra en el mayor ingreso real en mercancías y servicios. Si decidimos hacer en el país un artículo que sólo puede producirse a un costo mayor que en el exterior, hemos de dedicar a la producción de una cantidad determinada de esa mercancía una colección de factores productivos más valiosa de la que hubiera sido necesaria si los utilizáramos para producir exportaciones y adquiriésemos con éstas el mismo producto al precio extranjero más bajo. Así, mediante el comercio podemos libertar una parte de nuestros recursos productivos para satisfacer otras necesidades, y, en consecuencia, nuestro dividendo nacional aumenta en aquello que produzcan los recursos que quedan en libertad.

Para ejemplificar lo anterior supongamos que cuesta Dls. 3.00 por yarda producir paño de lana en Estados Unidos y que en Inglaterra cuesta Dls. 2.00. Para adquirir un millón de yardas de paño se necesitarán factores escasos y valiosos por valor de tres millones de dólares si la mercancía se produce en Estados Unidos, y agentes productivos por valor de sólo dos millones de dólares (dedicados a la producción de exportaciones) si compramos en el extranjero.[1] En régimen de librecambio haríamos nuestra compra en el mercado más barato. En este caso el resultado sería que quedarían en libertad factores productivos por valor de un millón de dólares para aumentar nuestro ingreso con la producción de otras mercancías.

Vale la pena advertir que el argumento en favor del librecambio que acabamos de presentar es esencialmente el mismo que el expuesto por Adam Smith hace más de siglo y medio. En aquel tiempo, el gran adversario del mercantilismo decía:

[1] Para hablar con toda precisión el ejemplo debía limitarse al incremento marginal, pues los costos relativos de producir las primeras unidades pueden ser enteramente distintos.

Lo que es prudencia en la administración de toda familia, difícilmente puede ser locura en la de un gran reino. Si una nación extranjera nos puede abastecer de una mercancía más barato que nosotros mismos, será mejor comprársela con alguna parte de la producción de nuestro trabajo empleado en una forma en que tengamos cierta ventaja. Como el trabajo general de un país es siempre proporcional al capital que lo emplea, no disminuirá con ello..., sino que sólo habrá de buscar la forma en que puede emplearse con la mayor ventaja; cuando se dedica a producir un artículo que puede comprar a un precio más bajo del que le cuesta hacerlo es evidente que no está empleado con el máximo de ventaja. No cabe duda que el valor de su producto anual disminuye en mayor o menor medida cuando se le aparta de la producción de mercancías que tienen a todas luces más valor que aquella que se dedica a producir. En nuestro supuesto, esa mercancía podría comprarse de países extranjeros más barato de lo que cuesta hacerla en el país. Por tanto, pudo haberse comprado con sólo una parte de las mercancías o, lo que es lo mismo, con sólo parte del precio de las mercancías que hubiera producido en el país el trabajo empleado por un capital igual, si se le hubiera dejado seguir su camino natural.[2]

Además del beneficio principal que se obtiene del librecambio —el aumento del ingreso real— también existen algunas otras ventajas incidentales. Una de las más importantes es la tendencia a la mejora de la técnica industrial que resulta de la ampliación del área de competencia. Suele admitirse que, salvo en industrias monopolísticas por naturaleza, la competencia es un estímulo del progreso y las mejoras. La competencia internacional no es excepción a esta regla. Además, de esta competencia se deriva una segunda ventaja incidental del librecambio: aumenta proporcionalmente la dificultad de establecimiento de un monopolio.

Tanto el beneficio primario del librecambio como los colaterales son similares a los efectos de un abaratamiento de los medios de transporte y comunicación, que nos permiten aprovecharnos de manera más cabal de las posibilidades de especialización geográfica. Encontramos un comentario interesante de la situación, que demuestra lo mal que se comprenden los efectos del librecambio, en el hecho de que las mejoras en los transportes y comunicaciones realizadas durante el siglo XIX, que redujeron continuamente el costo de adquisición de mercancías de primera necesidad y con ello aumentaron el nivel de vida, estuvieron acompañadas durante gran parte de este período por un alza simultánea de nuestras barreras arancelarias. Era como si quisiéramos malvadamente negarnos los frutos de la expansión de nuestros ferrocarriles, de la mejora de nuestra marina y del desarrollo de nuestros teléfonos y telégrafos. Sin embargo, a pesar del aumento de las tarifas aduaneras, esas mejoras, junto con las crecientes demandas de una mayor población y las continuas y siempre

[2] Adam Smith, *Wealth of Nations*, I, p. 401 (edición Everyman).

cambiantes diferencias internacionales de costo, tuvieron como resultado un mayor fluir de mercancías entre las naciones, y son una prueba muda, pero convincente, del hecho de que el comercio es beneficioso.

En verdad, si se acepta la finalidad de llevar al máximo el dividendo nacional, el argumento básico en pro del librecambio es irrefutable, pues una política librecambista es, sin lugar a dudas, un medio apropiado para la consecución de ese fin. Mientras los detractores del librecambio admitan la importancia del bienestar económico, en el sentido del nivel de ingresos, les será difícil atacar directamente y con éxito el argumento librecambista; pues es invulnerable a los ataques directos. Tienen dos alternativas para poder dar fuerza a la tendencia proteccionista de una manera racional: por un lado, pueden poner de manifiesto que las innegables ventajas del librecambio están más que contrarrestadas en otros sentidos; que éste lleva consigo, además de las ventajas suplementarias de la principal, desventajas adicionales más que suficientes para contrarrestar todas las ventajas; por otro lado, admitiendo la importancia que tiene aumentar el dividendo nacional, pueden abogar por otros fines igual o más importantes, e intentar demostrar que el proteccionismo es un medio eficaz de conseguir estas finalidades rivales.

Estudiaremos ambos tipos de argumentos. En cuanto al primero, nuestra opinión debe descansar en un análisis de la realidad de las desventajas que se supone contrarrestan las ventajas del librecambio y en una ponderación de las desventajas reales en comparación con las ventajas. Respecto a la segunda clase de argumentos, si bien como economistas no podemos poner en duda la validez de otros fines que no sean el bienestar económico, podemos examinar la eficacia de los medios propuestos para lograr esas finalidades rivales y señalar el costo de alcanzarlas en términos de privación de ingreso.

Obras de consulta

Beveridge, Sir William, *Tariffs: The Case Examined* (Longmans, Green & Co., Nueva York, 1931), cap. II.

Haberler, Gottfried von, *El Comercio Internacional*, cap. XV.

Taussig, F. W., *Free Trade, the Tariff, and Reciprocity* (Macmillan, Nueva York, 1920).

Viner, Jacob, "The Doctrine of Comparative Costs", en *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 36 (1932).

Viner, Jacob, *Studies in the Theory of International Trade*, caps. VIII y IX.

APÉNDICE

COSTOS REALES *VERSUS* COSTOS NOMINALES COMO BASE DEL ARGUMENTO EN FAVOR DEL LIBRECAMBIO

Debe admitirse que existen ciertas diferencias de opinión entre los economistas respecto a la defensa que acabamos de hacer del librecambio. Este desacuerdo versa no sobre la realidad de las ventajas de la política librecambista, sino sobre las exigencias formales de una demostración de esas ventajas. Así, por ejemplo, se ha dicho que para llegar a una decisión radical sobre los méritos del librecambio en comparación con el proteccionismo no basta señalar que el ingreso real sería mayor siguiendo la primera política que siguiendo la segunda. También debe tenerse en cuenta el costo real relativo de obtener ingresos bajo cada una de ellas. El profesor Viner ha planteado el problema con toda claridad: "Es necesario poner de manifiesto los rendimientos comparativos de ingreso por unidad de gasto bajo las dos políticas, y esas unidades de gasto deben medirse en términos que tengan un significado de valor real." [3]

No puede ponerse en duda la solidez de esta posición. Aunque pueda demostrarse que el ingreso obtenible en régimen de librecambio es mayor que el obtenible en régimen proteccionista, es evidente que cabe preferir esta última política si no puede demostrarse también que el mayor ingreso no se consigue a un costo desproporcionadamente mayor en términos de desutilidad. Sin embargo, el intento de utilizar una comparación de costos reales así como una comparación de resultados en términos de ingreso real en apoyo de una política librecambista tropieza con las mismas dificultades lógicas que se encuentran al intentar explicar los precios internacionales por los costos reales. Pues si hemos de hacer una comparación inteligible precisaremos una medida cuantitativa, y los únicos costos medibles por cantidad son los nominales. A menos de que podamos hacer el supuesto clásico de que los costos nominales corresponden bastante de cerca a los reales, habrá que buscar en otro lado o por otros procedimientos la demostración de los beneficios del librecambio.

Ahora bien, pueden hacerse dos objeciones respecto a cualquier posible correspondencia entre costos reales y nominales. Primero, la inmovilidad del trabajo entre ciertos grupos no competidores establece una presunción muy fuerte de que los salarios en las ocupaciones mejor pagadas no reflejan una desutilidad del trabajo mayor

[3] Viner, Jacob, "The Doctrine of Comparative Costs", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 36 (1932), p. 401.

de la que existe en los grupos peor pagados. (Si es que hay alguna diferencia, la desutilidad en muchas ocupaciones bien remuneradas es menor que en aquellas en que el salario es más bajo.) Esto significa que aunque los salarios fueran el único elemento de los costos nominales, no podría decirse que los precios de las mercancías producidas por diferentes clases de trabajo indican costos reales relativos. Segundo, como probablemente la desutilidad del trabajo y aquella que se refiere al ahorro son de diferente índole, y como no puede tenderse un puente entre las dos, no pueden sumarse los elementos salario e interés de los costos nominales y decir que representan un cierto total de costos reales. Sólo podríamos obviar esta dificultad si pudiéramos suponer que el trabajo y el capital se combinan en proporciones constantes. Sabemos, sin embargo, que estas proporciones varían mucho de una industria a otra.

Cuando se intenta decidir respecto a los méritos del librecambio y el proteccionismo, con lo que en realidad nos enfrentamos es con la posibilidad de usar una cierta colección de recursos valiosos para producir una cantidad determinada de una mercancía concreta *(A)* en el interior o de usar esos recursos para producir A de manera indirecta, mediante la producción previa de exportaciones. Sabemos que si la producción nacional directa implica costos nominales mayores de los que alcanza en el extranjero (es decir, si la industria necesita protección), podemos procurarnos la misma cantidad de A mediante importaciones por el uso de una colección menor de recursos valiosos de la que se necesitaría en régimen proteccionista, dejando de este modo en libertad alguna parte de nuestros recursos para la producción de un ingreso real adicional *(B)*. No sabemos, ni poseemos ningún medio para determinar si el gasto (en términos de costo real) necesario para producir A en régimen proteccionista es mayor o menor que el gasto necesario para producir A más *B* en régimen de librecambio. En ambos casos el valor de los recursos reales usados es el mismo, si bien, debido al hecho de las proporciones variables, probablemente diferirá su composición.

Esta es una situación que encontramos a menudo en la vida real. Con frecuencia nos vemos forzados a adoptar decisiones sin tener elementos bastantes de juicio. Puede haber en juego diversos factores importantes de los que no podamos obtener unos informes fidedignos. Cuando sucede así el procedimiento normal y prudente es el de actuar basándonos en los datos que poseamos, considerando que para la determinación de nuestra política son ajenos al caso (como lo son en realidad) aquellos asuntos de los que carecemos de información. Parece justificado emplear un procedimiento similar al emitir opinión respecto a los méritos del librecambio y el proteccionismo. Para alcanzar una decisión concluyente, enteramente satisfactoria desde el punto de vista lógico, necesitaríamos saber los costos reales

de cada política, así como el ingreso real obtenido. Pero no sabemos, ni podemos saber, si un trabajo no calificado que valga un determinado número de dólares representa o no el mismo costo real o desutilidad que un trabajo calificado o servicios de capital del mismo valor. Por tanto, es imposible comparar los costos reales de una industria amparada por el proteccionismo con la constelación, seguramente diferente, de costos reales en las industrias (de exportación y de productos alternativos) que existiría bajo un régimen de librecambio.[4]

Como no es posible lograr una demostración cuantitativa de la magnitud relativa de los costos reales bajo las dos políticas que consideramos, nos vemos obligados aquí, al igual que en otras situaciones similares, a tratar los costos reales como si no tuvieran importancia, y a decidir sobre el problema basándonos en los datos disponibles respecto a los ingresos. Sigue siendo cierto que los costos reales pueden tener importancia para quienes incurren en ellos, y probablemente influyen (en una forma cuantitativamente indeterminada, a través de su influencia sobre la escasez de los factores) en los costos nominales. Pero como la decisión política de que se trata ha de basarse en comparaciones cuantitativas, los costos reales inmedibles no tienen importancia al hacerla.

Dado que no se puede obtener toda la prueba necesaria para emitir un juicio concluyente, la opinión favorable al librecambio debe considerarse sólo como probable, aunque con un grado elevado de probabilidad. Además, como no hay ninguna investigación capaz de demostrar que los costos reales son mayores en régimen de librecambio que en régimen de proteccionismo o viceversa, y como todas las pruebas capaces de ser medidas se inclinan decididamente del lado del librecambio, tenemos tantas razones como las que con frecuencia se poseen en los asuntos humanos para aceptar un veredicto en favor de aquella política.

[4] Puede advertirse que como la tierra es un factor productivo de origen no humano, su empleo no lleva ligado ningún costo real. Sin embargo, el hecho de que su uso para alguna finalidad impide su uso para otras significa que el empleo de tierra supone un costo de sustitución, es decir, que la utilización de tierra cuesta algo en términos de productos alternativos no producidos o de los que nos hemos privado. En la medida en que los factores usados en los ejemplos del problema librecambio-proteccionismo consisten en tierra, el método del producto alternativo o de ganancias en ingreso real es el único capaz de incluir los costos de la tierra como parte integrante del análisis. La justificación del librecambio basándose en los costos comparativos se ve obligada a tomar en consideración la tierra como un pegote del argumento principal.

CAPÍTULO III

NATURALEZA Y EFECTOS DE LOS ARANCELES

Naturaleza de los aranceles

Un arancel es una tarifa de derechos que causa la importación de mercancías del exterior. Cuando estos derechos de importación surten efecto, hacen subir casi siempre los precios de las mercancías sobre las que gravitan en el país que establece el impuesto. Pueden imponerse con la finalidad de aumentar los ingresos del Estado, como parte de un sistema general de impuestos, o con finalidades de protección, como medio de impulsar la producción nacional del artículo gravado.

Es evidente que todo derecho de importación impone un costo. En el caso de los derechos fiscales (los que tienen por finalidad aumentar los ingresos del Estado), éstos son simplemente, al igual de cualquier otro impuesto, una parte del costo de mantener al gobierno. En el caso de los derechos protectores (que, desde luego, sólo son efectivos en la medida en que realmente impidan la importación) el costo adopta la forma de un precio más elevado que pagan los consumidores por el artículo protegido. Sin embargo, la regla de que todo derecho lleva consigo un costo tiene dos excepciones. Una se da cuando el impuesto no es eficaz, esto es, cuando el derecho no evita en ninguna medida la importación. En general son de esta naturaleza los derechos de importación sobre mercancías de las que es exportador el país que los impone. La otra excepción, que tiene escasísima importancia práctica, se da cuando el exportador extranjero paga todo el derecho. Esta situación sólo puede darse cuando el país que impone el derecho domina por entero al otro o cuando el exportador tiene un monopolio y el nuevo derecho es inferior al beneficio monopolístico que se obtenía antes.[1]

Los derechos protectores son discriminatorios por naturaleza. Es decir, cada derecho de esta clase somete a un trato especial a la industria cuyos productos protege.[2] Es obvio que no puede favorecer a todas las industrias de manera especial; por consiguiente, cualquier intento de hacer que el proteccionismo sea universal destruiría su

[1] Sobre el último punto véase C. E. Griffin, *Principles of Foreign Trade*, p. 409.

[2] La naturaleza discriminatoria del proteccionismo se ve aún más clara cuando se recuerda que un derecho de importación protector produce efectos esencialmente iguales a una prima, en lo que concierne a los productores de la mercancía protegida. En el primer caso los protectores pueden cargar a los consumidores precios más altos por sus mercancías; en el segundo su ingreso aumenta por un pago directo del gobierno.

propia finalidad, pues si por tal medio subieran en el mismo grado *todos* los precios, no se alteraría la posición relativa de ningún productor. Desde luego, la "protección" exigiría no sólo derechos de un peso proporcional idéntico sobre todas las importaciones, sino también que se otorgaran primas equivalente a los productos de todas las industrias nacionales y de exportación. Si la política se limitara a la imposición de derechos sobre todas las importaciones, existiría discriminación en favor de las industrias que compiten con las importaciones.

Efectos directos de los derechos de importación [3]

Con las excepciones antes indicadas, en que los derechos impuestos sobre las mercancías importadas no tienen efecto, puede decirse que los efectos directos de los derechos de importación dependen de las condiciones de costo de la industria de que se trate. Es decir, su resultado varía según que la industria trabaje con costos constantes, crecientes o decrecientes. En lo que sigue supondremos que no hay costos de transporte, lo que en la práctica equivale a un derecho de la misma altura que éstos. También supondremos que en los dos países que se comparan prevalece el mismo tipo de condiciones de costo (constantes, crecientes, decrecientes), supuesto que en algunas ocasiones puede no corresponder con la realidad.[4]

a) *Costos constantes.* Si el país que impone el derecho ha estado importando el producto, es forzoso que haya estado obteniendo del exterior todo lo que consume, pues bajo costos constantes los costos en el extranjero serían más bajos que los nacionales cualquiera que fuera el volumen de la producción. Si el derecho es inferior a la diferencia de costos, las importaciones se reducirán, la producción extranjera disminuirá y el precio de la mercancía subirá en el importe total del derecho. En cambio, si el derecho es igual o mayor que la diferencia de costos, las importaciones pesarán por entero y el precio subirá hasta el total de la diferencia entre los costos extranjeros y los nacionales.

b) *Costos crecientes.* A menos que sea totalmente prohibitivo, un derecho que se impone sobre una mercancía producida con costos crecientes traerá como consecuencia una diferencia entre el precio nacional y el extranjero igual al derecho. Si la diferencia es mayor será provechoso aumentar la importación, y la entrada de importaciones

[3] En esta sección y en la siguiente debo mucho al tratamiento que hace Haberler de la cuestión (*El Comercio Internacional*, caps. XII, XIII, XVI.) Seguimos de cerca su análisis de los costos crecientes, y si bien no se ocupa de los costos decrecientes, reproducimos sus excelentes razones para no hacerlo.

[4] Es fácil ampliar el razonamiento presentado en estas páginas de manera que se aplique a cualquier pareja de combinaciones de diferentes condiciones de costo.

hará bajar el precio nacional. Si la diferencia es menor, las importaciones se venderán con pérdida, y la consiguiente reducción de su volumen permitirá que el precio nacional suba.

Sin embargo, decir que después de establecido el derecho el precio nacional y el extranjero diferirán en el importe del gravamen no implica en modo alguno que el precio de la mercancía protegida en el país de importación (precio nacional) aumente en el total del derecho. Bajo las condiciones de costos crecientes que hemos supuesto el precio y el costo en el país de importación (*I*) se elevarán a medida que aumenta la producción; en el país exportador (*E*) bajarán a medida que se reduce la producción. Una vez realizado el ajuste a un derecho recién establecido, el precio de la mercancía protegida en *I* habrá subido en el total del derecho *menos* la reducción del precio en *E*.

Una exposición diagramática de la situación servirá para aclarar la naturaleza del ajuste. La figura I muestra las condiciones de la oferta y la demanda de una determinada mercancía en dos países

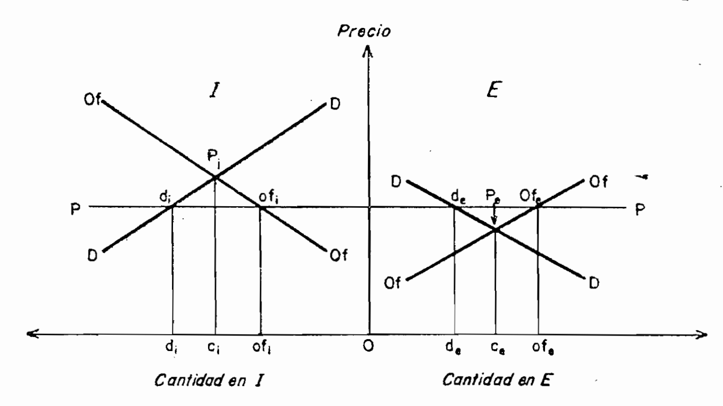


Figura I

cuando el comercio de ella no está sujeto a ninguna restricción. El lado derecho del diagrama se refiere al país exportador midiéndose horizontalmente desde O hacia la derecha la cantidad producida. El lado izquierdo se refiere al país de importación, midiéndose desde O a la izquierda en la escala horizontal la cantidad producida. La escala de precios vertical es común a ambas partes de la figura. En ausencia de comercio entre los dos países, el precio en *I* sería P_i, y la cantidad producida u oferta c_i, mientras que en E el precio sería P_e, y la oferta c_e. Al establecerse el comercio, la producción de E, el país cuyos costos son más bajos, aumentaría, subiendo gradualmente los costos. En *I* la competencia de las importaciones obli-

garía a reducir la producción, y los costos bajarían gradualmente. El equilibrio se alcanzaría a un precio *P* común a ambos países (haciendo caso omiso de los costos de transporte), con la demanda total en *I* (d_i) satisfecha en parte por la producción nacional (representada por la distancia O of_i de la escala horizontal) y en parte por las importaciones ($of_i d_i$). La producción total en *E* sería O of_e, de la cual Od_e iría a los consumidores nacionales, mientras $d_e of_e$ se exportaría. Los costos de los productos marginales serían iguales en ambos países en *P*. (En este diagrama, como en todos aquellos que se refieren a condiciones similares, la línea *P* debe trazarse de tal manera que

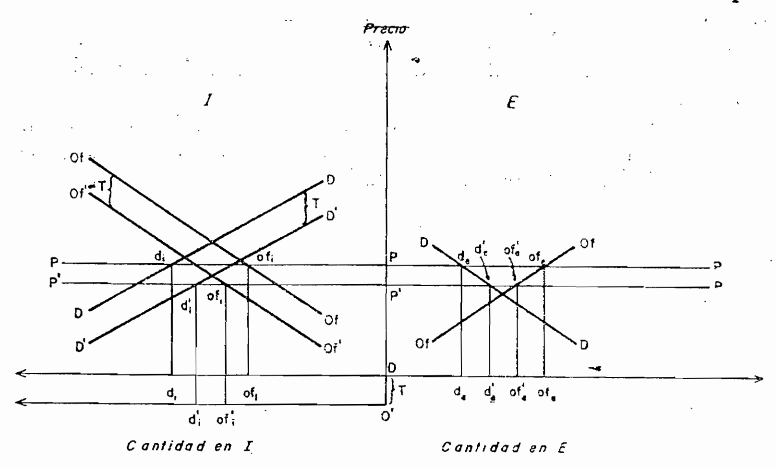


Figura II

aquella parte de ella comprendida entre las curvas de la oferta y la demanda de *E* sea igual a la parte comprendida entre las mismas curvas del país *I*.)

Veamos ahora los cambios que introduce la imposición de un derecho en *I*. Un derecho prohibitivo, es decir, igual o mayor que la distancia vertical entre P_e y P_i, sólo produciría una vuelta a la situación existente antes de iniciarse el comercio. Un derecho inferior a esa altura actuaría en la misma dirección pero en menor grado. Como tal derecho representaría para los productores de *E* una disminución de la demanda extranjera o una reducción en el precio obtenible en *I* igual al importe del derecho, pueden representarse sus efectos bajando toda la sección *I* del diagrama en esa cantidad. (Véase la figura 2). Así, en *I* las nuevas curvas *Of'Of'* y *D'D'* sustituyen a *OfOf* y *DD* a un nivel inferior en la cantidad *T*, es decir, el importe del derecho.

En el punto P' se establecerá un nuevo equilibrio, de suerte que el sector de la línea de precios P' P' que se encuentre entre las curvas de E (d'_e of'_e —exportaciones de E) sea igual al sector de la misma que se encuentra entre las curvas de I (d'_i of'_i —importaciones de I). Así, en E el precio bajará de P a P', un nuevo costo marginal inferior, mientras que en I el precio subirá en el importe del derecho T *menos* la reducción de costo, PP'. (Ahora hay que medir el precio en I desde el eje horizontal inferior empezando en O'.) En E_e la producción baja de O of_e a O of'_e, con, desde luego, una baja de marginales de P a P'. Las exportaciones bajan de d_e of_e hasta d'_e of'_e, mientras que el consumo interior sube desde Od_e hasta Od'_e. En I, el nuevo precio superior O'P' permite un aumento de la producción desde O of_i hasta O'of'_i, mientras que el consumo total (producción nacional más importaciones) baja desde Od_i hasta Od'_i.

Desde luego, este método tiene sus deficiencias, pues se refiere a una sola mercancía y exige el supuesto de la condición *caeteris paribus*. Sin embargo, es un método útil para analizar los efectos de un hecho concreto cuando se puede hacer caso omiso de los efectos indirectos, es decir, los cambios en la balanza de pagos, en la situación monetaria y consiguientes desplazamientos posibles de la demanda y la oferta de otras mercancías. Estos cambios tienen a menudo poca importancia relativa, en cuyo caso el análisis que acabamos de hacer será correcto en su esencia. Pero cuando no puedan ignorarse los efectos indirectos, este método sólo nos dará una primera aproximación burda a la solución. Una respuesta cabal exigiría una investigación, compleja hasta lo imposible, de una larga e intrincada serie de reacciones. Sin embargo, aun en tal situación, podría corregirse sustancialmente la primera aproximación teniendo en cuenta los efectos indirectos más importantes y obvios del arancel.

Lo que hemos dicho pone de manifiesto la *naturaleza* de las consecuencias directas de la imposición de un derecho. Puede llamarse la atención sobre ciertos factores que determinan el grado de variación de precio que se puede esperar. El alza de precios en I varía directamente y la baja de precios en E inversamente con el volumen y la elasticidad de la oferta del país exportador (E).[5] Una gran elasticidad de la oferta en E (es decir, un alza lenta en los costos a medida que aumenta la producción) significa una contracción rápida de la producción a medida que baja el precio obtenido por las ex-

[5] Se puede poner de manifiesto en pocas palabras la importancia que tiene el volumen o cantidad absoluta de la oferta y de la demanda. Lo que determina, por ejemplo, cuánto subirán los precios en el país importador como resultado de la imposición de un derecho es la inclinación de las curvas, y la inclinación está determinada por la elasticidad y por el monto de la demanda o la oferta. Una oferta (o una demanda) abundante tendrá una inclinación más gradual que una menor con la *misma* elasticidad. Véase Haberler, *op. cit.*, p. 239 *n.*

portaciones. De este modo *I* se verá obligado a producir en el país una cantidad mayor de lo que necesita, y a un costo superior, que si *E* sólo restringiera su producción en forma reducida (es decir, si tuviese una oferta inelástica). Por tanto, la elasticidad de la oferta de *E* sólo exigirá una baja relativamente pequeña en su precio.

Por otro lado, el alza de precios en *I* varía inversamente y la baja de precios en *E* directamente con el volumen y elasticidad de la oferta interior del país importador (*I*), pues una oferta elástica de tal país significa que los esfuerzos para aumentar la producción nacional a fin de hacer frente a la demanda del mercado protegido sólo irán acompañados de un alza lenta de los costos. En lo que concierne a *E*, será reemplazado con mayor rapidez en su mercado de exportación por los competidores protegidos, y por ello se verá obligado a contraer más su producción (retirarse a un margen de costos inferior) que si la producción en *I* sólo pudiera aumentarse mediante un alza rápida de los costos.

Del mismo modo, el grado en que varíen los precios estará determinado, en parte, por la naturaleza de las tablas de demanda de ambos países. Cuanto mayor y más elástica sea la demanda en el país importador, menos subirá en él el precio y más bajará en el país exportador, pues con una demanda elástica la cantidad comprada disminuye con rapidez a medida que el precio aumenta. Esto significa que ante un alza de precios provocada por un arancel, se contraerá bruscamente la cantidad total de importaciones y de producción nacional. Ésta aumentará muy poco, con un alza moderada de los costos, mientras que en *E* la producción se contraerá considerablemente, estableciéndose el equilibrio a un nivel inferior de costos marginales que si la demanda de *I* fuese inelástica.

Por otro lado, cuanto mayor y más elástica sea la demanda en el país exportador, menos bajará en él el precio y más subirá en el país importador, pues la elasticidad de la demanda en *E* significa que, a medida que baja el precio, como consecuencia de la contracción de la producción, el mercado parcialmente perdido en *I* será reemplazado con rapidez por la aparición de nuevos compradores en el mercado nacional. La producción total descenderá menos de lo que hubiera disminuído en condiciones de demanda inelástica, pero las exportaciones se reducirán más. En *I* habrá que satisfacer una proporción mayor de la demanda total mediante la producción nacional a costos progresivamente más elevados.

c) *Costos decrecientes.* En el supuesto de que en una industria abierta a la competencia se dan costos decrecientes, es evidente que, de existir un régimen de librecambio, toda la producción de una mercancía obtenida en tales condiciones de costo vendrá de uno o dos países cuyos niveles de costos sean menores. Pues si, en ausencia de comercio, el precio de equilibrio es mayor en un país que en

otro, la iniciación del comercio no sólo traerá consigo una baja de los precios en el país exportador, sino que también será imposible a los productores del país importador competir en el abastecimiento de alguna parte de la demanda nacional. En el diagrama que se da a continuación puede verse esto con toda claridad (figura 3).

Un derecho (menos que prohibitivo) sobre una mercancía producida en condiciones de costos decrecientes hará subir su precio en el país importador en una cuantía muy superior al derecho, pues en el país exportador habrán subido los precios por contracción de la producción. En este último país, el precio subirá en una cantidad igual al aumento de costos.[6]

Este método de abordar el problema tiene, sin embargo, un in-

[6] El diagrama siguiente ejemplifica tal situación:

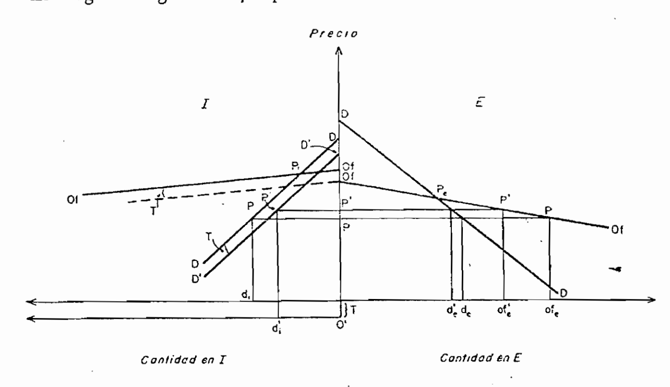


Figura III

En aislamiento, los precios de ambos países serían P_i y P_e respectivamente. Al iniciarse el comercio se establecerá el equilibrio al precio *P*, con importaciones en *I* iguales a Od_i, iguales desde luego a las exportaciones de *E* $(d_e of_e)$. Si en I se establece un derecho de importación igual a *T*, al contraerse la demanda de exportaciones de *E*, los productores de este país volverían a un nivel de precios más alto, *P'*, en el que las exportaciones serían iguales a la demanda efectiva en *I* de esa mercancía a tal precio. De este modo sube el precio de la mercancía en *E* en una cantidad igual al aumento de costos *PP'*; en *I* sube en esa cuantía más el derecho, es decir, de *OP* a *O'P'*.

Al llegar a este punto debemos indicar también otro supuesto que se sale de la realidad: uno que está implícito en el argumento anterior, a saber, que la curva de los costos decrecientes es reversible, es decir, que una reducción de la producción hará subir los costos en una cantidad igual a aquella en que se reducen por una expansión correspondiente de la producción en el mismo sector de la curva. Cuando baja el volumen de producción es muy improbable que los productores pierdan todas las economías, tanto internas como externas, de que se disfruta con la producción mayor. Por tanto, cuando ésta baja, los costos subirán con menor rapidez que aquella con que bajaron cuando se efectuó la expansión original.

conveniente fundamental, pues se basa en el supuesto de que subsiste la competencia. Si los costos decrecientes, al menos en la medida en que dependen de la obtención de economías internas,[7] son incompatibles con el mantenimiento de la competencia, nos enfrentamos con un problema de precio de monopolio. Y parece muy probable que la existencia de costos en continua baja (una curva de costos que baje persistentemente) no constituye una posibilidad real en condiciones de competencia, pues las economías internas son las de la producción en gran escala, y si el aumento de las dimensiones de la planta industrial reduce en algún momento los costos, puede suponerse que la competencia acarreará la fundación de plantas de ese tamaño óptimo. A todo productor le interesará actuar de manera que consiga ese resultado. Así, en cualquier industria, las plantas tenderán a aumentar de tamaño hasta que no se puedan conseguir nuevas economías, momento en que la situación llegue a ser de costos crecientes o constantes, o hasta que las empresas individuales lleguen a ser tan grandes relativamente al mercado que ya no sea válido el supuesto de la concurrencia perfecta.

Si se eliminan las economías internas como base de un descenso persistente de los costos en condiciones de competencia, debemos examinar aquellas economías externas a la planta individual que no pueden preverse y que, por lo tanto, no pueden entrar en los cálculos del hombre de negocios. Es característica prominente de las economías externas su vaguedad e incertidumbre. Nadie puede contar con ellas de antemano, y, si surgen, pueden, como sugiere Haberler,

[7] Se recordará que cuando aumenta la producción de toda una industria surgen economías internas y externas. Las economías internas representan la oportunidad que se ofrece de aumentar la división del trabajo, o de usar maquinaria, o de utilizar de manera más cabal los obreros especializados y la maquinaria que se posea dentro de cada planta industrial. Las economías externas son, como su nombre lo indica, ajenas a la planta individual. Son desarrollos generales que acompañan a la industria que se amplía, tales como una oferta de trabajo calificado mayor y más asequible, o la publicación de un periódico especializado con sus noticias e informaciones técnicas, que tienden a reducir los costos de todo sin necesidad de que los empresarios de la industria misma tomen medidas al respecto.

Desde luego, las economías internas deben limitarse a la adopción de máquinas y técnicas existentes y probadas, a cambios en la proporción en que se combinan los factores productivos o en la distribución de tareas que pudieran preverse de antemano. Se debe excluir la introducción de nuevos inventos y técnicas de descubrimiento reciente; estos cambios no son una causa de costos decrecientes, pero sirven para reducir en una cantidad concreta cualquier tipo de curva de costo, se encuentre ésta en aumento, en disminución o sea constante. (Sobre este punto, véase Garver y Hansen, *Principles of Economics*, pp. 237-246. [Hay traducción española, *Principios de Economía*, Madrid, 1945.]) También podemos advertir que cada tipo de curva de costo representa una relación funcional entre el volumen de producción y el costo unitario, independientemente del tiempo. En otras palabras, no representan una historia de los costos y la producción, sino una relación técnica entre dos variables.

estar contrarrestadas por deseconomías (congestión de los medios de transporte, mayores precios de los medios de producción) o pueden favorecer "no a una, sino a muchas industrias al mismo tiempo, o quizá a la industria con respecto a la agricultura".[8] Por tanto, no parece que proporcionen un fundamento sólido o importante para la predicción, es decir, para la extrapolación de la curva (decreciente) de los costos.

Si la industria del país que establece el derecho estuviera en una etapa temporal de costos decrecientes, a que ya se ha hecho referencia, se aplicaría el análisis antes sugerido. Sin embargo, si ya ha alcanzado categoría de monopolio, o si fuera a alcanzarlo bajo el estímulo de la tarifa arancelaria, ésta crearía o fortalecería el monopolio. El que el precio subiese en la cuantía total del derecho dependería de consideraciones monopolísticas respecto del ingreso neto máximo.

Efectos indirectos de los derechos de importación

Es casi seguro que la imposición de un derecho de importación afectará de manera indirecta las demandas de otras mercancías, y con ello el volumen producido de las mismas y sus precios. La naturaleza de este efecto indirecto dependerá de la elasticidad de la demanda de la mercancía protegida. Si la demanda fuese muy elástica, el alza de precio resultante de la imposición del derecho dejará en libertad poder adquisitivo que podrá gastarse en otras mercancías; si es inelástica, se reducirá el gasto hecho en otras. El gasto total en otras mercancías no se alterará sólo en caso de que la elasticidad de la demanda sea igual a 1; incluso en este caso, puede alterarse su distribución relativa entre ellas. Debe también considerarse la forma en que el Estado gasta el ingreso recibido de las importaciones sujetas a gravamen.

Es evidente que si en el país que impone el derecho se alteran sustancialmente las tablas de demanda, será precisa una modificación de la estructura de la producción. Otras circunstancias producirán también el mismo resultado. Una reducción de las importaciones significa, a la larga, una baja de las exportaciones. Las industrias de exportación dejarán en libertad algunos factores productivos que tenderán a trasladarse a las industrias protegidas y a aquellas que puedan haberse beneficiado del cambio de la demanda de los consumidores. Habrá cierto ajuste de los precios de los factores, en la medida en que la demanda de ellos difiere en las últimas en comparación con

[8] Haberler, *op. cit.*, p. 222. Para un estudio más detenido de las economías internas y externas desde el punto de vista que aquí presentamos, que sigue de cerca al de Haberler, véase su libro, pp. 212-222. Véase también K. L. Anderson, "Tariff Protection and Increasing Returns" (*Explorations in Economics*, cap. xv).

las de exportación. En el período de transición, después de imponerse (o aumentarse) un derecho, durante el cual las exportaciones pueden continuar al antiguo nivel, el exceso de oferta de divisas traerá como consecuencia una baja del valor de la moneda extranjera. En régimen de patrón oro esto tenderá a producir importaciones de oro o, por lo menos, una expansión relativa del crédito en el país protector, con posibles cambios en las diferentes categorías de precio. En régimen de papel moneda, el tipo de cambio bajará lo suficiente para restaurar el equilibrio de precios con el resto del mundo.

Cuando se imponen aranceles sobre materias primas o instrumentos de producción, subirá el costo de las exportaciones que contengan estos materiales o utilicen esos instrumentos. En este caso se producirá una baja en el volumen de las exportaciones de manera directa, más que en la indirecta consiguiente a la imposición de derechos sobre bienes de consumo. Este efecto puede eliminarse mediante el uso de *drawbacks* (una devolución del derecho cobrado a la importación de las materias primas, etc., usadas en la producción de artículos exportables). Puede eliminarse el perjuicio que recibe una industria que elabora o termina materias primas para consumo nacional mediante un derecho compensador sobre el producto acabado. Así, los fabricantes de artículos de lana cuya materia prima está sujeta a un derecho protector nivelarán su posición respecto a los competidores extranjeros si se imponen a la importación de tejidos acabados derechos equivalentes a los cobrados a la importación de la materia prima.

Obras de consulta

Haberler, Gottfried von, *El Comercio Internacional*, pp. 184-187, 212-222, cap. XVI.

Taussig, F. W., *Some Aspects of the Tariff Question*, cap. I.

Beveridge, Sir William, *Tariffs: The Case Examined*, cap. IV.

Graham, Frank D., *Protective Tariffs*, cap. II.

Anderson, Karl L., "Tariff Protection and Increasing Returns" (cap. XV de la parte I, *Explorations in Economics*).

Marshall, Alfred, *Money Credit & Commerce*, caps. IX-X.

CAPÍTULO IV

ARGUMENTOS EN PRO DEL PROTECCIONISMO

Relación entre exportaciones e importaciones

Antes de lanzarnos al estudio de los argumentos favorables al proteccionismo, convendrá considerar brevemente un punto que ignoran muchos proteccionistas. Es éste la relación que existe entre las exportaciones y las importaciones. Cuando un país aumenta sus restricciones a la importación de mercancías del exterior, disminuyen las importaciones. Pero ¿es seguro, como afirman muchos autores, que bajarán las exportaciones en una cantidad equivalente? Desde luego, no existe una conexión directa entre la importación y la exportación individuales, por ejemplo, entre la compra hecha por un americano de varias cajas de vino francés y la venta hecha por otro americano de un automóvil. Cada una de estas transacciones se llevan a cabo sin ninguna relación entre sí; cada una de ellas pone en movimiento la maquinaria crediticia del comercio internacional, que implica la compra o la venta a un banco de una letra de cambio.

No obstante, si recordamos nuestro análisis de los cambios sobre el exterior y de la balanza de pagos, se admitirá que un cambio considerable en el valor de las importaciones totales de un país tiene muchas probabilidades de ocasionar un cambio similar en el valor de sus exportaciones totales. Se recordará que las principales partidas de toda balanza de pagos son las de mercancías, servicios, préstamos, intereses y dividendos y oro, todas las cuales pueden aparecer en ambos lados de la cuenta. Una gran reducción en las importaciones de mercancías, al privar a los extranjeros de un método importante de adquirir moneda del país proteccionista, dejará una laguna en la balanza de pagos que habrá de llenarse de algún modo. Ahora bien, es cierto que puede nivelarse la balanza no sólo por una reducción equivalente de las exportaciones, sino también por una baja suficiente en cualquier otra partida del Haber, así como mediante un aumento igual en cualquier otro renglón del Debe. Por ejemplo, la menor capacidad adquisitiva de los extranjeros puede hacer que compren menos servicios del país protector, o le presten sumas menores si es que éste hubiera estado recibiendo préstamos del exterior. Si antes enviaba oro para equilibrar sus cuentas internacionales, ahora sólo necesitará enviar una cantidad menor en la medida en que hayan disminuído las importaciones. Es poco probable que los intereses y dividendos se afecten de manera directa, pues se refieren a la posesión de valores extranjeros ya existentes. Respecto a la reducción de los préstamos,

como el ritmo y la dirección de los movimientos internacionales de capital dependen, sobre todo, de diferencias de tasas de interés, lo que suceda estará determinado por las políticas crediticias de los países de que se trate. Si el país proteccionista reduce las tasas de descuento y (o) suben las tasas de descuento en los países cuyas exportaciones resultan afectadas, *tenderá* a reducirse el movimiento de capital hacia el primero. Sin embargo, no es de ningún modo seguro que se produzca tal cambio, sobre todo en vista del hecho de que hoy los bancos centrales actúan teniendo por mira la estabilidad de la actividad económica. Además, cualquier reducción de los préstamos depende de que, en primer lugar, el país proteccionista haya pedido prestado antes.

Obsérvense ahora los cambios posibles en el lado del Debe (pagos a extranjeros) de las cuentas internacionales. Una baja de las importaciones puede estar compensada por un alza en cualquier otra partida de este lado de las cuentas. No es muy probable que una restricción de las importaciones induzca a los nacionales del país a comprar a los extranjeros más servicios (navegación, banca, seguros), pues éstos tienen una relación estrecha con el volumen del movimiento de mercancías. Tampoco es probable que se afecten mucho los intereses y dividendos. Con ello nos quedan por examinar los préstamos y el oro. Si se producen los cambios necesarios en las tasas relativas de interés, tenderá a subir el volumen de préstamos exteriores.[1] Por último, puede afluir oro al país proteccionista para liquidar el saldo acreedor. Sin embargo, no puede producirse una corriente indefinida de préstamos exteriores e importaciones de oro sin provocar un movimiento compensador de exportaciones e importaciones de mercancías. Pues tarde o temprano la acumulación de pagos de intereses excederá a los nuevos préstamos, mientras que la afluencia de oro es, por razones obvias, un fenómeno esencialmente temporal. Además, como sabemos, el movimiento de oro tiende a producir cambios en los precios y los ingresos que traerán consigo una baja de las exportaciones y un alza de las importaciones.[2]

Así, un proceso de eliminación lleva a la conclusión de que —en ausencia de circunstancias especiales— una baja de las importaciones provocada por la imposición de una tarifa exigirá una reducción aproximadamente igual de las exportaciones. Como los servicios van li-

[1] En verdad, el efecto inmediato de una restricción de las importaciones es un aumento de los préstamos exteriores a corto plazo, en la forma de mayores disponibilidades bancarias en centros extranjeros. Tal será el resultado si, como es probable, no se reducen las exportaciones y las otras partidas de haber, creándose por ello un exceso temporal de oferta de divisas por encima de las demandas normales.

[2] Lo que antecede se aplica a condiciones de patrón oro. Si el país que impone la restricción tiene un sistema de papel moneda inconvertible, su acción tenderá a ocasionar una reducción de sus exportaciones mucho más directa e inmediata, por aumentar el valor de su moneda en el extranjero.

gados bastante estrechamente a los movimientos de mercancías, y como los intereses son reflejo de préstamos internacionales previos, hay que eliminarlos de ambos lados de la cuenta como importantes causas potenciales de cambios capaces de producir un ajuste. Sólo puede darse una baja importante de la salida de oro o de los préstamos exteriores si ya con anterioridad el oro y los valores hubieran estado saliendo del país proteccionista. Además, la baja de las importaciones de capital depende de que se produzcan cambios adecuados en las tasas relativas de interés. Un aumento de los préstamos del exterior exige la misma condición, y es también, junto con un influjo de oro, esencialmente un remedio temporal. Así, si bien no es preciso que el efecto inmediato de una restricción a las importaciones sea una reducción equivalente en el valor de las exportaciones, puede esperarse que, a la larga, sea ése el resultado, a menos que haya motivos concretos para pronosticar que se producirán de alguna otra forma los ajustes necesarios en la balanza de pagos. En otras palabras, los que han de aportar pruebas son quienes afirman que las restricciones de ventas de productos extranjeros no restringirán también las compras de productos nacionales en el exterior.

Veamos ahora los argumentos que se exponen en defensa de los aranceles protectores. Podemos agruparlos en dos clases principales: los que se basan en falacias populares y los que se fundan en razonamientos económicos serios. No es raro que el proteccionismo, tal y como se presenta por regla general, descanse en el primero de estos tipos de argumentos, pues a menudo, si no siempre, las falacias económicas encuentran ambiente más favorable que las verdades; pero es un comentario interesante respecto a la fuerza intelectual del proteccionismo.

Argumentos basados en falacias populares

a) *El sostenimiento de los salarios, o la protección del nivel de vida.* Es éste uno de los argumentos en pro del proteccionismo que más se usan y, desde luego, es de los más viejos; se encuentra a menudo en los escritos de quienes se autodenominan "economistas". Afirma que un país con salarios elevados no podrá competir con otro de salarios bajos, y que en la lucha que se entable habrá de bajar el nivel de salarios del primero. Por tanto, se considera justificado, como medio de mantener un nivel de vida elevado, el proteccionismo contra las importaciones procedentes de territorios de mano de obra barata.

Este argumento descansa en una concepción enteramente errónea de la relación existente entre salarios y precios. Los salarios elevados son consecuencia de una gran productividad de la mano de obra. No

serán nunca causa de costos altos y precios elevados a menos de que el trabajo sea ineficiente. Pero es muy poco probable la combinación de salarios altos con trabajo ineficiente, pues los patrones raras veces pagan por el trabajo más de lo que vale. La teoría económica nos dice que toda clase de trabajo tiende a recibir un salario igual a su productividad marginal. En un país donde el trabajo sea productivo en términos generales, los salarios de las principales industrias serán altos, como también lo serán en las ramas menos importantes de la industria que hayan de competir con las primeras para obtener trabajo.

Según la teoría expuesta en capítulos anteriores, también sabemos que los países se especializarán en la producción de aquellas mercancías que exijan cantidades relativamente grandes de sus factores más abundantes y, por tanto, más baratos. En consecuencia, la posesión de grandes cantidades de mano de obra barata de determinada clase constituirá, desde luego, una ventaja en la competencia internacional, en lo que respecta a productos que pueden producirse con eficiencia por métodos que exijan abundancia de ese trabajo. Otros países, con abundancia relativa de capital, tierra o trabajo de otro tipo (técnico o calificado, en comparación con el semi-calificado), tendrán una ventaja de precios en mercancías cuya producción exija, sobre todo, esos factores.

Así, Japón es un competidor formidable en el mercado mundial de té, seda, porcelana y ciertos tipos de artículos baratos producidos en serie, mientras Estados Unidos no es menos formidable cuando se trata de automóviles, máquinas de escribir, maquinaria industrial y agrícola, algodón, trigo y productos del petróleo. La competencia entre Japón y Estados Unidos y otros países, sobre todo Gran Bretaña, es muy aguda en la producción de ciertas mercancías, especialmente en artículos de algodón. Pero esta competencia no es nada nuevo. A menudo resulta que las industrias desarrolladas en cierto país son adecuadas a las condiciones de la producción en otros, y en un mundo progresivo ha de esperarse, más aún, es inevitable, que se desarrollen tales industrias en otros lados. El mejor método de hacer frente a esta situación no es el de erigir una barrera arancelaria, que cierra los mercados de exportación y disminuye el dividendo nacional, sino efectuar mejoras técnicas readaptando la industria a las condiciones productivas (oferta relativa de factores) en el país donde se originó la industria. Dese luego, puede suceder que, si bien una industria se inició en una región, sea decidida e incomparablemente más adecuada a las condiciones de otra. En este caso la mejor solución a la larga (al menos si se tiene como finalidad la de llevar al máximo el dividendo nacional) es la de no eludir el reajuste necesario, sino facilitarlo por todos los medios posibles.[3]

[3] Véase F. W. Taussig, *Some Aspects of the Tariff Question*, pp. 42-49, para un estudio excelente de la amenaza de la competencia de países con salarios bajos.

Desde luego, no puede negarse que esta clase de reajuste es dura. Además, lo probable es que continúe, pues muchas clases de manufacturas, en especial aquellas en que se puede utilizar la maquinaria automática, tienden a extenderse por todas partes, sobre todo en países con abundancia de mano de obra barata. No obstante, no hay razón para esperar que en las antiguas naciones manufactureras disminuyan los niveles de salarios. Según los principios básicos del comercio internacional, a la larga, países tales como Japón deberían dominar cada vez más en aquellas industrias que requieren mucho trabajo barato, mientras que los antiguos países manufactureros deberían especializarse de más en más en industrias en que tuvieran gran importancia las nuevas técnicas, las grandes inversiones de capital y el trabajo calificado y técnico. Esto no es sino el camino natural del desarrollo, siguiendo la dirección de la especialización internacional, cuya meta es un mayor volumen de comercio mundial y niveles de vida más altos, y no más bajos, para todos los interesados. El siglo XIX presenció tal transición cuando la Revolución Industrial pasó de Inglaterra a Alemania y Estados Unidos. No perdieron entonces firmeza las bases de la diferenciación industrial y hubo un gran aumento en los niveles de vida de cada uno de esos países y en el volumen del comercio que tenía lugar entre ellos para su mutuo beneficio. No hay ninguna razón para suponer que en el futuro los resultados vayan a ser diferentes.

Los costos de esta evolución son esencialmente de naturaleza friccional, de corto plazo. Sin embargo, esto no significa que no sean serios (desocupación, equipo ocioso y pérdidas en los negocios son siempre serios); pero su volumen varía directamente con la rapidez del cambio que provoca el ajuste. Cuando el cambio es gradual, como lo ha sido en gran medida en el pasado, el ritmo de ajuste y las dislocaciones temporales que le acompañan son soportables. Por esta razón todos los interesados desean un proceso lento.[4]

b) *Protección del mercado nacional.* Se afirma que elevando una barrera arancelaria contra las importaciones y estimulando de ese modo el desarrollo de las industrias nacionales, se incrementan las compras de otros productos domésticos; se crea un mercado nacional para los productores del país. Este argumento se ha usado, sobre todo, en favor de los agricultores norteamericanos como medio de lograr que aprobaran elevados aranceles en beneficio de las industrias manufactureras.

[4] La intensidad de la reciente competencia japonesa en las industrias textiles durante los últimos años es un fenómeno de cambio rápido, sobre todo de relaciones monetarias cambiantes. La depreciación excesiva del yen ha sido el principal responsable de las dificultades con que ha tropezado la industria textil británica; pues los salarios japoneses han sido siempre bajos, y el desarrollo de las industrias manufactureras japonesas ha sido durante años un fenómeno bastante constante y predecible con el que podía contarse. No así la depreciación del cambio.

No hay argumento más falaz que éste en favor del proteccionismo, pues olvida el hecho patente de que la protección no crea un mercado *nuevo*, sino que simplemente sustituye el mercado extranjero por uno nacional. Si excluímos de nuestro mercado los productos extranjeros, impedimos con ello a los extranjeros el adquirir medios para comprar nuestras mercancías. Es decir, nuestras importaciones de países extranjeros proporcionan a estos últimos el poder adquisitivo necesario para comprar nuestras exportaciones. Dejemos de importar y (como se demostró en las primeras páginas de este capítulo) veremos cómo nuestras exportaciones bajan en la misma cuantía. La única alternativa digna de aceptarse como medio de mantener el antiguo volumen de exportaciones sería la de prestar al comprador extranjero el precio de compra, política que, a fin de cuentas, exigirá aumentar el volumen de importaciones o bien cancelar los préstamos.

c) *Aumento de la producción.* Intimamente relacionada con el argumento de la protección al mercado nacional se encuentra la afirmación de que el proteccionismo, al estimular el desarrollo de una nueva industria, aumenta la producción total del país en la producción de ésta. Tal afirmación adolece, desde luego, del defecto de no ver más que un aspecto del proteccionismo y sus efectos. Nadie puede negar que un arancel, al excluir la entrada de productos de los que existe una demanda efectiva, hace surgir una enteramente nueva donde antes no había ninguna. Como ejemplos pueden citarse la industria azucarera de remolacha en Estados Unidos y las numerosas industrias fabriles creadas en los estados que sucedieron al Imperio Austro-Húngaro, Checoslovaquia, Hungría y Yugoslavia.

Este efecto del proteccionismo es evidente. Casi tan evidente, aunque, como es natural, los proteccionistas no lo dicen, es el precio más elevado que han de pagar los consumidores por los productos de las industrias protegidas. Menos evidente, pero igual de importante, es el hecho de que la creación de la industria protegida exige que se transfieran recursos económicos de campos de actividad más productivos a otros menos productivos.[5] Tierra, trabajo y capital que se hubieran dedicado a producir exportaciones con que conseguir los artículos para los que se ha obtenido protección se transferirán ahora a las industrias protegidas. Está demostrado que en ellas su productividad es menor por el hecho mismo de que se precisa protección.

[5] El estudio anterior se basa en el supuesto de empleo total del trabajo en el país de que se trata. En una sección del siguiente capítulo se trata de la protección en relación con el problema del paro forzoso. El conocido argumento del aumento de Schüller, aunque más sutil, es en parte igual al argumento del aumento de producción, en parte paralelo al argumento relativo a la desocupación. En la obra de Haberler, *El Comercio Internacional*, pp. 256-272, se encontrará un estudio más detenido de la posición de Schüller.

Para conseguir una determinada cantidad de la mercancía de que se trate será preciso un conjunto más valioso de los factores necesarios que para producir las exportaciones con que comprar aquellas mercancías en el exterior.

d) *Conservación del dinero en el interior del país.* Algunas veces se ha utilizado en apoyo del argumento proteccionista el temor a enviar dinero fuera del país para la compra de importaciones. Este error popular está expuesto con claridad en una observación atribuída falsamente a Abraham Lincoln: "No sé mucho respecto a los aranceles, pero sí sé esto: cuando compramos artículos fabricados en el exterior adquirimos las mercancías y el extranjero obtiene el dinero. Cuando compramos mercancías fabricadas en el interior, obtenemos las mercancías y también el dinero." [6]

Si no fuera por la popularidad de que ocasionalmente goza este argumento, apenas si merecería prestarle atención, pues, como con tanta agudeza ha dicho Beveridge de la afirmación citada, "no tiene mérito alguno; las únicas palabras sensatas son las siete primeras".[7] Esta opinión representa, desde luego, la forma más extrema del mercantilismo, que hace hincapié en el dinero como si fuera una forma de riqueza. Basta señalar que en el comercio internacional las mercancías se pagan con mercancías y que el dinero (oro) sólo se mueve para realizar la función de ajustar los desequilibrios del comercio. Desde luego, se ha de admitir que imponiendo nuevos aranceles o elevando los ya existentes podríamos adquirir temporalmente "dinero" adicional. Respecto a lo deseable, en circunstancias normales (es decir, cuando un país tiene reservas de oro adecuadas) de obtener dinero en vez de mercancías útiles a cambio de nuestras exportaciones, basta con releer los comentarios sarcásticos de Hume para convencerse de que tal finalidad es absurda. En cualquier caso, tal importación de oro como consecuencia de la imposición de una tarifa arancelaria es algo que se produce de una vez para siempre. Después del efecto inicial, el movimiento de oro se determinaría de nuevo por cambios que influyen en la balanza internacional de pagos.

e) *Aranceles de represalias y de negociación.* Se arguye a menudo que deberían imponerse o aumentarse los aranceles como medio de establecer represalias contra los aumentos de derechos arancelarios por parte de otros países. Esta política no tiene defensa alguna, aparte de la satisfacción de sentimiento derivada de devolver el golpe; pues supone falsamente que los beneficios del librecambio sólo existen cuando lo practican las dos naciones interesadas; es decir, cuando el comercio es mutuamente libre. Un momento de reflexión pondrá de manifiesto que el país que siga la política de libre-

[6] Citado por Beveridge, *Tariffs: The Case Examined*, p. 27.
[7] *Ibid.*, p. 28.

cambio es el que obtiene la mayor ventaja; por aprovechar la visión geográfica del trabajo obtiene un ingreso real mayor. Si otros países restringen progresivamente el comercio el primero se perjudica, desde luego, pues se dificulta la adquisición de importaciones. No obstante, si éste a su vez restringe las importaciones, no por ello obtiene ganancia alguna, sino que aumenta los perjuicios. Beveridge expone el problema con fuerza en forma de analogía: "Si un país tiene buenos puertos mientras que los demás los tienen malos, no sacará de aquellos todas las ventajas que podría si todos fueran buenos. Pero sacará alguna ventaja; se encontrará en mejor posición que si también él sembrara rocas alrededor de su costa." [8]

El argumento en pro de los aranceles como instrumento de negociación se expuso en Inglaterra antes de que este país abandonara su política de comercio relativamente libre en 1931. Se decía: "Necesitamos tener algunas concesiones que ofrecer a fin de que otros países reduzcan sus barreras arancelarias a nuestras exportaciones. Por consiguiente, impongamos derechos aduaneros como medio de colocarnos en una posición fuerte para la negociación." Que esta posición tiene cierta validez lo demuestra el éxito del programa de acuerdos comerciales del Secretario Hull, que consiste esencialmente en un intercambio de reducciones de derechos. No obstante, su aplicación se limita a países librecambistas o con tarifas muy bajas, que originalmente no tienen nada que ofrecer en forma de concesiones. Además, la palanca de regateo creada por derechos recién impuestos puede caer en manos de intereses creados que se desarrollan a su amparo. Así, lo más probable es que la palanca se utilice para conseguir mayor protección del gobierno y no para obtener de los extranjeros rebajas arancelarias.

f) *Igualación de los costos de producción.* Se ha dicho a menudo, sobre todo en Estados Unidos, que los aranceles son realmente científicos si consiguen igualar los costos de producción de los productores nacionales y extranjeros.

> Esta doctrina tiene una apariencia atractiva de equidad. Parece decir, nada de favores, nada de derechos indebidos. Elimínense los mayores gastos del productor americano, póngasele en posición de poder hacer frente al competidor extranjero sin desventaja, y entonces déjese que gane el mejor de ellos. Al igualarse de este modo las condiciones, la competencia llegará a ser justa. Los productores protegidos no obtendrán sino el beneficio a que tengan razonablemente derecho, y el consumidor nacional estará a salvo de precios injustos.[9]

Expuesto así el argumento con habilidad y de manera persuasiva,

[8] *Ibid.*, p. 110.

[9] Taussig, *Free Trade, The Tariff, and Reciprocity*, p. 134, al criticar el argumento.

parece eminentemente equitativo para el productor y el consumidor. En verdad, ha sido lo bastante convincente para que los legisladores del Congreso incorporaran el principio de la igualación de los costos de producción en las prescripciones "flexibles" de las leyes arancelarias norteamericanas de 1922 y 1930.

Aparte de la dificultad de poder descubrir los costos de productores individuales y de decidir los costos de qué productores igualar, este principio es todo menos científico; es de una estupidez ofensiva. Su aplicación lógica llevaría a implantar una escala de derechos cada uno de los cuales correspondiera con las diferencias de costos, grandes o pequeñas, en el interior de la nación y en el extranjero, que terminaría lógicamente con el aniquilamiento del comercio internacional.[10] Aunque quizá ni los partidarios más entusiastas de la igualación de costos querrían llevar la lógica hasta ese punto, el principio mismo no proporciona ninguna base racional para excluir a ciertos productos de los "beneficios" de la protección. Pero si sus partidarios no llegan a abogar por la igualación completa de todos los costos mediante derechos protectores,

> necesitan decirnos dónde se detendrán y por qué. Tienen que hallar algún fundamento, distinto del principio de la igualación de costos, para decidir qué industrias, incapaces de resistir la competencia extranjera sin derechos arancelarios, podrán resistirla mediante un arancel, y cuáles no recibirán esa ayuda. "La igualación de los costos de producción", si no se lleva a su absurda consecuencia extrema, no les evitará el riesgo de decidirlo según la fuerza con que cada industria exponga su situación o según los votos de que cada una pueda disponer.[11]

Se tropieza, con frecuencia, con una forma especial y restringida del argumento de la igualación de costos. Consiste éste en la afirmación de que la carga cada vez más alta de los impuestos justifica la implantación de derechos arancelarios crecientes. Así, en Inglaterra, después de la primera guerra mundial, se afirmaba que sus productores se encontraban en una posición de franca desventaja en comparación con los fabricantes alemanes, debido a los grandes impuestos que exigía la enorme deuda nacional, gravamen que no tenían los alemanes debido a su repudiación virtual de sus deudas mediante la inflación. Se hacía uso de esta supuesta desventaja como motivo para la protección.

[10] Para ser enteramente consistentes, los productores extranjeros que trabajan con costos altos debían recibir una prima igual a las diferencias entre sus costos y los de los productores eficientes en el país que "iguala"; de otro modo, los costos nacionales y extranjeros sólo se igualarían en parte. Desde luego, hay pocas probabilidades de que los partidarios del principio acepten en la práctica esta aplicación perfectamente consistente.

[11] Beveridge, *op. cit.*, p. 48.

Dejando a un lado el hecho de que los contribuyentes alemanes habían de soportar el peso de las reparaciones, existen dos consideraciones importantes contra este argumento. En primer lugar, el productor no paga muchos impuestos; éstos no hacen nada en el sentido de aumentar los costos. Tal cosa es cierta del impuesto sobre los ingresos y sobre las utilidades, a condición de que se cobren sin establecer discriminaciones entre las industrias. La incidencia de tales impuestos cae sobre el ingreso final (salarios, sueldos, dividendos) después de haberse distribuído en el curso de la producción. Segundo, en la medida en que los impuestos a la producción (es decir, los impuestos a la transformación y los fiscales de consumo) pesan de una manera *general* sobre todas las industrias con más fuerza que sobre otras actividades, cualquier intento de "igualar" esa carga adicional a los productores nacionales mediante proteccionismo carecerá de eficacia.

Esto es evidente en lo que concierne a los mercados neutrales, en donde los exportadores de la nación con grandes impuestos han de hacer frente a la competencia extranjera. También es verdad, aunque menos evidente, en lo que concierne a la competencia en el mercado nacional. Es cierto que la imposición de una carga idéntica sobre toda la industria (ya sea resultado de los impuestos, de tasas de interés mayores, o de ineficiencia del trabajo) hace subir el nivel general de los costos y de los precios. Con ello, y en la medida en que han subido los costos, los productores todos se encuentran en peor posición para luchar con la competencia extranjera. Además, algunos productores que hasta entonces luchaban con dificultades contra la competencia extranjera en el mercado nacional, ya no podrán hacerlo, así como otros productores, que antes luchaban con dificultades en los mercados de exportación, tendrán que retirarse de ellos.

Hemos de admitir todo esto. Cualquier acontecimiento que haga subir los costos modifica la capacidad relativa de competencia de toda industria afectada (es decir, modifica la escala de costos comparativos por hacerla subir). Pero esta subida general de los costos no invalida en modo alguno el principio general: que la especialización debe tener lugar en aquellos campos en que los costos siguen siendo bajos. Seguirá habiendo industrias capaces de producir a costos inferiores de los de sus competidores extranjeros, aunque su número se reducirá; y la misma generalización se aplica a las industrias que producen para el mercado nacional.[12] En el supuesto de que la comu-

[12] En último término, suponiendo que el nivel de los impuestos fuese tan elevado que hiciera subir el costo de todas las mercancías por encima del de algunos extranjeros, el mecanismo de los movimientos de oro (o del tipo de cambio, si se trata de patrones papel) actuaría en el sentido de corregir la situación.

nidad crea que los impuestos en cuestión son deseables desde el punto de vista social, lo oportuno es un desplazamiento de la producción, en el sentido de abandonar las industrias menos productivas y dedicarse a aquellas en que los precios relativos de los factores, junto con la carga de los impuestos, permitan la continuación de una producción eficiente. Impedir este ajuste mediante la implantación de derechos protectores equivale a obligar a utilizar los recursos en industrias en los que no son adecuados teniendo en cuenta la situación total.

Encontramos un ejemplo concreto del problema en el impuesto de Seguro Social implantado en Estados Unidos. Hay tendencia a descargarse de aquella parte del impuesto que se cobra sobre las nóminas de salarios y que pagan los patrones, subiendo los precios. Los costos de producción suben en esa medida, y los productores, sobre todo aquellos que tienen grandes nóminas de salarios, se encuentran en una situación desventajosa en comparación con los productores extranjeros no sometidos a semejante impuesto. Sin embargo, si se admite que la finalidad perseguida por el programa de Seguro Social es importante y que el método de recaudar fondos es el más satisfactorio de que se dispone, la protección sólo puede compensar el impuesto estimulando artificialmente industrias incapaces de mantenerse por sí mismas en las nuevas circunstancias.

El problema aparece aún con mayor claridad cuando se trata de la carga de un impuesto antiguo. En este caso la industria se habrá ajustado por lo general a la situación. Sólo habrán sobrevivido aquellas industrias capaces de pagar todos los costos de la producción, incluso el impuesto. De este modo es evidente que la protección "a fin de igualar la carga de los impuestos", llevaría a una distribución más antieconómica de recursos.

Como es natural, el caso es diferente cuando se somete una rama concreta de la producción a un impuesto diferencial como, por ejemplo, un impuesto sobre el consumo de determinada mercancía. Haberler expone el asunto del siguiente modo: "Entonces es justo establecer un derecho compensador (derecho fiscal). Puesto que si cierto producto es particularmente apropiado para la exacción de una contribución, no se modifican en nada las desventajas de una especialización de esta producción en el caso de que exista ventaja comparativa, y no sería razonable perturbar la especialización en la dirección de los costos comparativos, negándole un derecho compensador." [13]

[13] Haberler, *op. cit.*, p. 264 *n*. En relación con los impuestos de Seguro Social antes mencionados podría aplicarse consistentemente el principio de un derecho igualador a los productos de industrias cuyos costos en trabajo son comparativamente grandes, ya que estas industrias quedan en posición relativamente desventajosa. Sin embargo, serían grandes las dificultades prácticas de semejante aplicación del principio.

Argumentos serios en favor del proteccionismo

Los diversos argumentos en favor del proteccionismo dignos de respeto pueden agruparse, siguiendo el precedente del capítulo I de esta parte, según la finalidad que pretenden servir. La mayoría de ellos abogan por la protección como un medio superior al librecambio para conseguir la finalidad generalmente aceptada de lograr que el dividendo nacional alcance su máximo. Veremos primero este grupo.[14] Los restantes pueden clasificarse como tendientes a la consecución de alguna otra finalidad alternativa, que se especificará en cada caso.

I. Argumentos cuya finalidad es elevar al máximo el dividendo nacional

a) *Protección de industrias incipientes.* En 1791, Alexander Hamilton expuso este argumento con gran claridad y de manera convincente en su famoso *Informe sobre las Manufacturas.* Más tarde, Friedrich List, un economista alemán que vivió muchos años en Estados Unidos y que fué gran admirador de Hamilton, lo formuló con mayor detalle. En esencia, los partidarios del argumento de las industrias incipientes no chocan con los librecambistas en lo que respecta a la deseabilidad de la especialización internacional. De hecho, su posición se basa en las ventajas que se derivan de ensanchar el área de la división geográfica del trabajo. Pero no creen que pueda alcanzarse en un régimen de librecambio el grado ideal de especialización. Industrias potenciales, que podrían desarrollarse y medrar con la ayuda de una protección temporal, no se establecerán nunca si han de luchar con la competencia de rivales poderosos y establecidos de antiguo. Sin embargo, si se da el aliciente de unos cuantos años de protección, pueden crearse industrias *capaces en breve tiempo de hacer frente a la competencia extranjera sin ayuda.*[15] Después de este período de desarrollo el dividendo nacional habrá aumentado por la mayor producción de la nueva industria nacional en comparación con sus competidores extranjeros.

[14] Algunos de esta clase pretenden la realización de otros fines secundarios como beneficio. Cuando se pretenden estos beneficios dobles se analizarán las pretensiones subsidiarias como parte subordinada del estudio principal y no bajo encabezados independientes.

[15] Desde luego los derechos protectores no son el único medio de facilitar el desarrollo de industrias incipientes. Hamilton era partidario de subsidios como alternativa más adecuada, citando entre sus ventajas sobre los aranceles las siguientes consideraciones: *1)* tienen efectos más positivos y directos; *2)* no hacen subir los precios, o al menos no tanto; *3)* no producen escasez, y la protección sí; *4)* fomentan las exportaciones, cosa que no hace la protección.

Se advertirá que la protección a las industrias incipientes o nacientes, tal y como abogaron por ella Hamilton y List, exige una aplicación muy cuidadosa de los derechos arancelarios. Sólo deberían ampararse aquellas industrias que ofrezcan garantía razonable de poder sostenerse sin ayuda (aquellas intrínsecamente adecuadas a las facilidades productivas del país de que se trate, o capaces de adquirir una ventaja comparativa). Además, se debería conceder esa protección sólo como medida temporal, eliminándose cuando la industria se haya fortalecido, o cuando demuestre que es incapaz de sostenerse. Por último, la protección a las industrias incipientes sólo es adecuada para las naciones que se hallan en proceso de desarrollar su industria y comercio; los países que posean un sistema industrial bien desarrollado, no necesitan adoptar ninguna medida de respiración artificial.[16]

[16] Las ideas de Hamilton sobre proteccionismo se encuentran en su "Informe sobre las Manufacturas", reimpreso en su *Papers on Public Credit, Commerce and Finance*, Nueva York, 1934. Las partes más importantes están incluídas en el libro de Taussig, *Readings in International Trade and Tariff Problems*. La posición de List está desarrollada en su obra *Sistema de la Economía Nacional* (Fondo de Cultura Económica, México, 1942), un folleto hinchado hasta adquirir proporciones de libro. La obra citada de Taussig contiene también los párrafos más importantes. Aunque puede llamarse a List uno de los creadores del argumento de las industrias incipientes, su razonamiento está lleno de errores proteccionistas burdos; hace mucho hincapié en las ventajas culturales y el poderío político que a su modo de ver acompaña al desarrollo de las manufacturas; además, su posición sobre varios puntos no es clara ni mucho menos. Una de las formulaciones más exactas del argumento en pro de la protección de las industrias incipientes se encuentra en J. S. Mill, *Principios de Economía Política* (trad. de T. Ortiz, Fondo de Cultura Económica, México, 1951), p. 788 (ed. Ashley). Merece citarse el párrafo:

"El único caso en que pueden defenderse los derechos protectores, basándose sólo en principios de economía política, es cuando se imponen temporalmente (en especial en un país joven y progresivo) con la esperanza de aclimatar una industria extranjera, que sea por sí misma perfectamente adecuada a las circunstancias del país. A menudo, la superioridad de un país sobre otro en una rama de la producción proviene sólo de haber empezado antes. Puede no haber ninguna ventaja inherente por parte de uno, ni desventaja por parte de otro, sino sólo una superioridad presente de habilidad y experiencia adquiridas. Puede ser que un país que aún no haya adquirido esta habilidad y experiencia esté mejor adaptado en otros respectos para la producción que aquellos que empezaron primero; y además... nada tiende más a promover las mejoras en cualquier rama de la producción que el ensayarlas en condiciones nuevas. Mas no puede esperarse que los individuos introduzcan una nueva manufactura, soportando ellos el riesgo, o con la seguridad de pérdida, y soporten el peso de trabajarla hasta que los productores hayan adquirido conocimientos iguales a los que poseen aquellos para quienes los procedimientos son tradicionales. Algunas veces, un derecho protector mantenido durante un tiempo razonable puede ser la forma menos gravosa en que una nación se imponga sacrificios tributarios para llevar a cabo tal experimento. Pero es esencial que la protección se limite a casos en que haya motivos para pensar que, después de algún tiempo, la industria que protege será capaz de pasarse sin la protección; tampoco deben darse a los productores nacionales motivos para suponer que la protección continuará más tiempo del necesario para demostrar lo que son capaces de hacer."

En principio, todos los economistas aceptan el argumento de las industrias incipientes. Sin embargo, la mayoría de ellos dudaría en recomendar la aplicación de este tipo de protección en un caso concreto cualquiera, debido a la gran dificultad de acoplar las exigencias teóricas a los detalles concretos de una industria. En otras palabras, ¿cómo se ha de decidir si una industria concreta es adecuada a un país determinado, un país que por hipótesis ha de ser joven y relativamente poco desarrollado? ¿Fluirán hacia ese país los tipos necesarios de trabajo y de capital o surgirán en él? Si así es, ¿terminarán los costos de producción por ser inferiores a los de países extranjeros? Si se ha de aplicar la protección a las industrias incipientes de acuerdo con las exigencias del argumento será preciso responder a preguntas tales como éstas; sin embargo, pocas veces, si es que alguna, se dispone de datos para contestarlas.[17]

Además de la dificultad de decidir qué industria, si es que alguna, debería recibir protección temporal, existe una nueva consideración de mucho peso en contra de la aceptación precipitada de aquella política. Es ésta el hecho de que aun cuando la industria incipiente llegue a ser un gigante poderoso se resiste a prescindir de la protección.

Casi todas las tarifas arancelarias de protección industrial se impusieron primero como derecho protector de industria incipiente con la promesa de que se eliminaría al cabo de algunos años, cuando hubiese crecido lo bastante para enfrentarse con la competencia extranjera. Pero en la realidad ese momento no llega nunca. Los interesados no quieren nunca que se suprima el derecho. Así los derechos temporales en favor de industrias incipientes se transforman en derechos permanentes para conservar la industria que protegen. Aun si parte de la industria llega a ser capaz de mantenerse por sí misma, siempre habrá *además* empresas menos eficientes nacidas al abrigo del derecho, y que desaparecerían al quitarse éste. Además, incluso los industriales que podrían sobrevivir sin dificultades en un régimen de librecambio se oponen con ahinco a la abolición del derecho, bien porque quieran continuar obteniendo beneficios monopolísticos bajo su protección, bien porque sienten que pueden necesitarla si la competencia extranjera se agudiza. (De ahí el hecho de que el derecho protector de la industria incipiente no suprimido más tarde, como se prometió, no demuestra que no haya cumplido en parte la finalidad que lo creó.) [18]

Sin duda, hay muy buenos motivos para aceptar la opinión de que los derechos protectores no son necesarios para estimular el creci-

[17] Las dificultades con que ha tropezado el profesor Taussig al intentar contestar a alguna de estas preguntas refiriéndolas a determinadas industrias americanas, aun después de haberse aplicado la protección durante muchos años, y las tímidas conclusiones que su cuidadoso estudio le obligó a dar, abonan la opinión que aquí damos. Véase su obra *Some Aspects of the Tariff Question*, 3ª ed., Cambridge, 1931.

[18] Haberler, *op. cit.*, pp. 295-296.

miento de industrias adecuadas a un país concreto, de que la iniciativa privada encontrará (quizá después de algún tiempo) todas las oportunidades que existan de hacer inversiones lucrativas. La existencia de librecambio en toda el área continental de Estados Unidos no ha impedido que surjan nuevas industrias en las secciones más jóvenes del país en competencia con las establecidas de antiguo en la costa oriental. Podemos citar como ejemplo la industria de calzado de St. Louis, la industria textil algodonera del Sur, las minas de carbón de Illinois y otras muchas ramas de la producción.

Puede decirse, sin duda, que el argumento de las industrias incipientes no es aplicable hoy en día a Estados Unidos, ni a ningún otro país industrial maduro. Estos países han superado desde hace tiempo la etapa "agrícola-comercial" de su desarrollo, única a que se aplica el argumento. Cualquier industria que pueda constituir una excepción posee ya el ambiente general necesario para su crecimiento, y si no surge hay muchas probabilidades de que no sea adecuada al país en cuestión. La utilización del argumento en estas circunstancias justifica la sospecha de que no es sino una cortina de humo para ocultar la protección de la ineficiencia.

Por último, aun concediendo la posibilidad de que todavía existan en Estados Unidos casos excepcionales de industrias propicias al proteccionismo durante su infancia, y que puedan identificarse estos casos sin dejar la menor duda, los argumentos de Hamilton en favor de los subsidios directos a la producción siguen siendo buenos. Si hemos de crear un subsidio en favor de una industria concreta, es preciso que sepamos lo que estamos haciendo y cuánto nos cuesta.

b) *Los riesgos de las industrias especializadas.* Dos géneros de objeción al librecambio se basan en un temor común respecto a los riesgos de un orden industrial altamente especializado. El primero de ellos sostiene que la especialización que se produce en régimen de librecambio expone la economía a los desastrosos choques de las fluctuaciones de la actividad económica en otros países. Afirma, por tanto, que una mayor diversificación de la industria, conseguida mediante proteccionismo, no sólo reportaría a la larga un dividendo nacional medio más elevado, sino también los múltiples beneficios que se derivan de la mayor estabilidad. El segundo argumento afirma que la especialización sin restricciones implicará, finalmente, un reajuste violento y costoso a medida que los países agrícolas progresen, protejan sus propias industrias manufactureras y consuman sus propios productos agrícolas. Cuando se alcance esa etapa, los países predominantemente industriales se enfrentarán con una pérdida súbita de mercados, de materias primas y de alimentos. Se verán obligados a emprender un desplazamiento cataclísmico de su estructura productiva, todo lo cual podría evitarse si el proteccionismo, sobre

todo el agrícola, se introdujera a tiempo para impedir el mal de la especialización excesiva.

Respecto al primer tipo de argumento, debemos distinguir entre las diferentes clases de desequilibrios internacionales contra los que se supone que el proteccionismo proporciona garantías de seguridad. Las principales son tres: las fluctuaciones cíclicas de la actividad económica, los cambios seculares en la capacidad de competencia económica de diversas naciones y las guerras. En lo que respecta a las fluctuaciones cíclicas, nada demuestra que hayan sido menos severas en países muy proteccionistas (Alemania, Francia y Estados Unidos) que en países con derechos arancelarios bajos (Gran Bretaña y Holanda). Sin duda, durante la reciente depresión, aun antes de 1931, cuando ambos países tenían régimen de patrón oro, Gran Bretaña sufrió mucho menos que Estados Unidos. Hay otras medidas que ofrecen mayores esperanzas que los aranceles como medio de combatir el ciclo económico, en especial aquellas que afectan a la política monetaria.

En cuanto a los cambios seculares en la capacidad económica de diversas naciones y la localización de la industria, se ha de admitir que es evidente que estos cambios obligan a realizar reajustes. Pero la competencia es la madre del progreso: cualquier cálculo de los costos de retardar el reajuste a los cambios internacionales ha de incluir algún cómputo de las pérdidas que se derivan del estancamiento, así como los mayores precios que resultan del proteccionismo. Podemos remitir al lector al estudio de la producción del nivel de vida, donde se trata con mayor extensión de este problema. En cualquier caso es siempre dudosa la ventaja que pueda obtenerse.

En términos de menores niveles de vida, sería tan costoso para cualquier nación el llegar a ser autosuficiente hasta el punto de reducir a un mínimo el choque del reajuste industrial necesario al estallar una guerra de importancia, que la mayoría de los países lo rechazarían. No obstante, Estados Unidos, que exporta menos del 10% de su producción e importa una proporción parecida de su consumo total, podría, sin duda, reducir aún más el volumen de sus importaciones sin sufrir por ello privaciones serias, limitándolas, sobre todo, a productos tropicales y minerales de los que producen cantidades del todo inadecuadas. Habrá que considerar el gran costo de semejante política en comparación con los beneficios posibles, aunque inciertos, de que sea preciso efectuar menos reajuste en tiempo de guerra. Mas esto sólo es un elemento de la situación.[19] Está implícito también un problema mucho más amplio: el de si no será mejor intentar, como lo hace el programa de acuerdos comerciales de Estados Unidos, abrir los canales del comercio internacional como medio de re-

[19] Para un estudio más detenido de este punto véase el cap. II de esta parte.

ducir las rivalidades y tensiones nacionales, de mejorar la situación económica en todo el mundo, reduciendo así las posibilidades de guerra, y no encerrarnos en nosotros mismos y aumentar más bien que disminuir las dificultades económicas que sufren otras naciones. Sin duda, esta cuestión no es sino un aspecto del problema político mundial de abolir la guerra y organizar la paz como alternativa de prepararse para ella de un modo fatalista haciendo así más inevitable otro conflicto desastroso.

Entramos ahora en la segunda clase de argumentos contra la especialización sin restricciones, y que prevé una pérdida súbita de mercados y fuentes de abastecimiento por parte de los países industriales a medida que las naciones agrícolas progresan y desarrollan industrias. Este tipo de razonamiento ocupó gran extensión en los escritos de muchos economistas alemanes de la última década del siglo pasado y de principios de éste; se encuentra asociado, sobre todo, con el nombre de A. Wagner.[20] Hay muchas consideraciones que se oponen a él. Una de las más importantes es ésta: que si bien las bases de la especialización internacional cambian sin remedio a medida que se desarrollan nuevos países (es decir, que su oferta de factores se altera), surge una base nueva, aunque diferente, para tal especialización. Así, Inglaterra, que durante la mayor parte del siglo XIX fue el productor por excelencia de artículos manufacturados, si bien observaba con ansiedad y recelo el crecimiento de la industria en Alemania y Estados Unidos, no presenció la destrucción de sus industrias por estos rivales. Estos dos países se han contado entre los mejores clientes de Inglaterra, aunque la competencia en algunas ramas haya sido intensa, precisándose desplazamientos en la dirección de la producción. Ha seguido habiendo amplio campo para la especialización.

Además, el pasado ha puesto de manifiesto, y seguramente también lo pondrá el futuro, que los ajustes temidos por Wagner son más graduales que violentos. La escasez de productos agrícolas exportables, en caso de producirse, vendrá lentamente, en forma de alza progresiva de precios. A medida que suceda aparecerá el incentivo al aumento de producción de las mercancías de que se trate en los antiguos países industriales. No es de prever ningún choque violento del tipo que pensaba Wagner. En vista de ello podemos hacer esta pregunta: ¿por qué incurrir en el costo de la transición antes de que sea necesario?

Por último, puede no surgir nunca la necesidad de confiar en

[20] Aquí sólo se dan los aspectos económicos del argumento de Wagner. También tiene un aspecto sociológico al que nos referiremos más adelante. Brentano escribió una respuesta agudísima a los puntos de vista de Wagner, titulada "Los terrores del Estado predominantemente industrial", de la que se encontrarán algunos pasajes seleccionados en la obra de Taussig, *Selected Readings in International Trade.* Aquí reproducimos algunos de estos argumentos.

las ofertas nacionales de las diversas materias primas y alimentos. Existen muchas fuentes de abastecimiento de donde las naciones industrializadas obtienen sus materias primas, y ninguna de ellas da muestras de estar cercano su agotamiento. Además, como señala Haberler, dos hechos de aparición reciente reducen aún más los peligros de la especialización industrial. Son éstos, primero, el gran progreso de la técnica agrícola y el aumento universal de la producción que le acompaña, y segundo, la baja de la tasa de crecimiento de la población tanto en los países agrícolas como industriales, movimiento éste que parece tener probabilidades de extenderse. Combinados estos hechos eliminan, o por lo menos reducen mucho, las perspectivas de escasez.

c) *Conservación de recursos naturales.* Es probable que en algunos países la exportación de algunos productos procedentes de fuentes naturales insustituíbles esté teniendo lugar a un ritmo tal que suponga un peligro de pronto agotamiento. Podemos citar como ejemplo el petróleo y el cobre en Estados Unidos y en México. Se ha sugerido la imposición de derechos protectores, que reducirán las exportaciones mediante una baja previa o simultánea de las importaciones, como medio de restringir la exportación excesiva de tales recursos.[21] Mediante este procedimiento, si bien se reduciría el dividendo de la generación presente, el de las futuras podría aumentarse aún más.

Si no hubiera otros procedimientos para hacer frente a la situación, es posible que el proteccionismo fuera un medio adecuado. Pero en realidad la protección es una medida torpe, indirecta e ineficaz de conseguir la finalidad que se persigue; pues hay pocas probabilidades, ni digamos ya certeza, de que las exportaciones que se reducirían fueran aquellas que se pretende. La forma más directa de abordar el problema sería la imposición de derechos de exportación. Estados Unidos tiene cerrado este camino por una prohibición constitucional explícita. Sin embargo, puede encontrarse una medida más eficiente y quizá menos costosa que el proteccionismo generalizado en la conservación directa, por ejemplo, la regulación de la producción.

d) *Industrias de costos crecientes y decrecientes.* Se tropieza de vez en cuando con la idea de que el dividendo nacional podría aumentarse dando facilidades para comprar del extranjero mercancías producidas en condiciones de costos crecientes, mientras se estimula mediante aranceles protectores el desarrollo de industrias de costos decrecientes.[22] De este modo podría reducirse de manera indirecta

[21] Frank D. Graham en su obra *Protective Tariffs* expone y critica este argumento, así como otro parecido que se aplica a la "mejora de los recursos humanos" que parece aún más débil.

[22] Graham también estudia este argumento.

el ritmo de expansión nacional de algunas industrias de costos crecientes, aumentándose directamente la producción de industrias de costos decrecientes, con la posibilidad de que éstos caigan por debajo de los niveles extranjeros.

Este argumento sería perfectamente válido si pudieran admitirse los supuestos que precisa. Aun así, sería muy dudoso y quizá imposible de medir cualquier ganancia obtenible por una protección de este tipo, planteándose el acostumbrado problema de la deseabilidad de incurrir en una pérdida cierta con la esperanza de obtener una ganancia muy dudosa. Además de esto, cabe hacer objeciones muy serias a uno de los supuestos esenciales en particular: el de la existencia misma de industrias de costo decreciente. Como se señaló anteriormente (pp. 258-259), las economías internas no pueden persistir indefinidamente en un régimen de competencia, mientras que, por otro lado, rara vez se consiguen economías externas netas. Eliminadas las pruebas concluyentes de que en realidad existan condiciones de costos decrecientes en industrias de importancia y de que haya razones fundadas para esperar la realización de esas economías, el argumento no tiene nada a su favor.

En los últimos años se ha planteado en Inglaterra un razonamiento muy parecido, aunque algo más concreto. Se decía: asegúrese a los productores nacionales el mercado interior en aquellas ramas de la industria en que son importantes las economías de la producción en serie, permitiéndoles así adoptar la escala de producción más económica, y quizá terminarán por conseguir una reducción de sus costos por debajo de los extranjeros.

Si no se incluye en este argumento la supuesta reducción de precios de los productos producidos con costos crecientes, transformándolo con ello en el precedente, no tiene ningún mérito a menos que se exponga que los costos caerán por debajo del nivel extranjero, en cuyo caso se convierte simplemente en una forma especial del argumento en pro de las industrias incipientes. Desde luego, entonces está expuesto a todas las objeciones aplicables contra este último. Además, las industrias de que se trate

han de estar maduras para la producción en gran escala, pero ninguno de los manufactureros dedicados a ellas ha de estar preparado para emprenderla. El argumento implica algo que se parece demasiado a una falta de iniciativa por parte del fabricante nacional. Si las circunstancias son tales que, después de establecerse un arancel, uno de los fabricantes nacionales puede reducir los precios por debajo de los de sus rivales extranjeros mediante ampliación de su escala de producción, es obligado que hubiera podido hacer lo mismo antes de establecerse el derecho.[23]

[23] Beveridge, *op. cit.*, p. 95.

Beveridge llama también la atención sobre la posibilidad de que nunca ocurra la prevista aparición de unidades de producción en gran escala, de que sólo tenga lugar una simple multiplicación de pequeñas plantas que absorban el mercado nacional (cita como ejemplo la industria automovilística británica), o que se establezca un monopolio o cuasimonopolio. También, como en el problema de las industrias incipientes, si las condiciones parecen adecuadas para el empleo de alguna clase de estímulo, sería mejor darlo en forma de un subsidio directo, que en primer lugar es más fácil de calcular, y tiene más probabilidades de ser temporal que un derecho protector.

(Al final del capítulo siguiente se dan referencias bibliográficas para éste.)

CAPÍTULO V

ARGUMENTOS EN PRO DEL PROTECCIONISMO
(*Continuación*)

2. El proteccionismo como medio de lograr fines distintos del dividendo nacional máximo

a) *Disminución de la desocupación.* Los defensores del proteccionismo como medio de combatir la desocupación suponen tácitamente, aunque rara vez plantean con claridad el problema, que el empleo de obreros es en sí mismo un fin deseable que debe lograrse aun a costa de reducir el dividendo nacional. Ahora bien, todo el mundo estará de acuerdo en que es mejor que la gente trabaje y no que esté ociosa, aun en el caso de que al no trabajar satisfaga sus necesidades esenciales mediante el seguro de desocupación, ya que ésta trae consigo la desmoralización y la pérdida de habilidad en el trabajo. Sin embargo, una persona sensata no estará de acuerdo con esta proposición a cualquier precio; pues si bien es innegable que la ocupación es preferible al paro, no vale la pena si sólo puede obtenerse mediante una gran baja en el nivel de vida de toda la población. Si el argumento en pro del proteccionismo como remedio de la desocupación fuera muy fuerte, el problema del costo debería eliminarse como consecuencia de algunas ventajas que lo contrarrestaran. Pero, en contra de la opinión popular, las condiciones en que puede esperarse que el proteccionismo suponga un alivio para la desocupación son muy poco frecuentes.

El proteccionista ingenuo sólo ve el aumento directo y evidente de la ocupación que resulta del establecimiento o elevación de un derecho arancelario. La respuesta librecambista habitual, según la cual los obreros recién empleados en las industrias protegidas se compensan por un número igual de desocupados en las industrias de exportación, también adolece del defecto de basarse en un análisis insuficiente, aunque, por lo general, como indicamos al principio del capítulo anterior, es verdad que quien tiene que demostrar sus afirmaciones es el que afirma que la reducción de las importaciones no acabará por ir seguida de una reducción equivalente de las exportaciones.

Debemos tener en cuenta dos posibles argumentos en favor del proteccionismo, que dependen, en primer lugar, del siguiente problema: cómo reaccionan las exportaciones ante una restricción de las importaciones. Veamos primero qué posibilidades hay de que la pro-

tección sea un remedio del paro forzoso cuando se supone que las exportaciones bajan *pari passu* con las importaciones.

1. Disminución simultánea de exportaciones e importaciones.— Supóngase que los nuevos derechos se establecen sobre productos producidos en el interior para consumo doméstico,[1] y que éstos luchan contra una competencia tan fuerte de las importaciones que se ha producido desocupación. Esto supone que existen, listos para responder con rapidez a cualquier oportunidad de aumento lucrativo de la producción y del empleo creado por la imposición del derecho, la organización comercial, el equipo y la clase de trabajadores que se necesitan. Es evidente que en el sector económico de que se trate puede esperarse un aumento inicial de ocupación cuya cuantía dependerá, en primer lugar, de la elasticidad de la demanda. Para evitar complicaciones innecesarias supondremos que ésta sea igual a uno, de manera que la cantidad gastada en productos protegidos es idéntica a la que se gastaba antes en importaciones.

Sin embargo, el aumento de ocupación en las industrias protegidas queda contrarrestado por una baja equivalente del volumen de empleo en las industrias de exportación. Se ha de admitir que si los obreros nuevamente empleados como consecuencia de la protección usan todos sus ingresos en comprar mercancías antes exportadas, desaparecerá la desocupación de los obreros dedicados a las industrias de exportación, y la nueva ocupación en las industrias que compiten con las importaciones (protegidas) será una adición neta a la suma total de ocupación.[2] A todas luces este caso es bastante académico, pues según todas las probabilidades sólo se gastará una parte (en Estados Unidos una parte relativamente pequeña) de los ingresos del trabajador en los productos de las industrias de exportación. No obstante, se afirma que si existe desocupación en otros sectores de la economía los gastos efectuados por los obreros recién empleados en las industrias protegidas traerán consigo una disminución secundaria del paro forzoso en esos sectores que contrarrestará el aumento en las industrias de exportación.

Es evidente que el análisis de este problema exige que se tengan en cuenta los efectos iniciales e inducidos del gasto adicional creador de ocupación.[3] También es obvio que exige que se preste aten-

[1] Es evidente que no se puede ayudar a una industria de exportación mediante proteccionismo.

[2] Beveridge, *op. cit.*, pp. 58-60, estudia este argumento.

[3] Este es el principio del "multiplicador", que ha sido desarrollado por R. F. Kahn (*Economic Journal*, 1931, p. 173) y por J. M. Keynes (*Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, cap. x). Estos escritores aplican dicho principio al problema de las obras públicas o a los gastos de inversión. Sin embargo, al menos en lo que respecta al problema de la desocupación en períodos breves, no existe una diferencia esencial entre los efectos de un aumento de ocupación ocasionado por

ción a las consecuencias directas e indirectas de la *disminución* de ocupación que aparece en las industrias de exportación simultáneamente con el aumento de ocupación en las industrias protegidas. Para poder atacar el problema por ambos frentes se precisa, en primer lugar, llegar a comprender con cierta claridad cómo un aumento (disminución) de la ocupación tiende a extenderse por toda la economía, y cuáles son sus límites.

Afortunadamente pueden exponerse en pocas palabras los efectos esenciales y limitaciones de un gasto creador de ocupación. Podemos empezar nuestro estudio de este problema empleando un ejemplo numérico simplificado. Supóngase que hoy, como resultado de nuevos derechos de importación, se gasta un millón de pesos en productos de industrias protegidas, mientras que antes se gastaba en importaciones, y que toda esa suma se vierte en pago de salarios.[4]

Considérense los efectos de este nuevo gasto en salarios independientemente (por el momento) de lo que sucede en las industrias de exportación. Si los obreros recién empleados como consecuencia de la protección gastan todos sus ingresos en productos de las industrias nacionales donde existe un gran volumen de desocupación, resultará un volumen adicional de ocupación cuyo valor ascenderá a un millón de pesos. Si los obreros reempleados en segundo término gastan también la totalidad de sus salarios esto irá seguido por un volumen similar de reocupación en otros lugares. Si la corriente de gastos no se detiene, la desocupación terminará eventualmente por desaparecer del todo, y el efecto ulterior del gasto continuado de un millón de pesos de ingreso adicional será un alza infinita de precios.

un gasto en obras públicas y uno derivado del gasto en el interior del país de fondos que antes se gastaban en el exterior.

El profesor Haberler llama la atención sobre este hecho (*op. cit.*, p. 274), pero como considera la aplicación de la teoría sólo de una manera unilateral, sin ocuparse de los efectos secundarios de la desocupación entre los obreros empleados en industrias de exportación, parece estar de acuerdo en que este argumento en favor del proteccionismo es válido en principio. Su crítica de este argumento se basa en el supuesto aparente de que las industrias favorecidas con un aumento de demanda tendrían que sacar parte de su oferta de trabajo de otras industrias (entre ellas las de exportación) y que la inmovilidad de ese trabajo sería un obstáculo que impediría la reocupación. Puede admitirse la validez de esta forma de abordar el problema; pero, a mi modo de ver, no entra en el fondo de la cuestión. Para ponerlo de manifiesto, continuaré suponiendo que, tanto en las industrias protegidas como en aquellas que se benefician del aumento de los ingresos de los obreros de las industrias protegidas, las reservas de trabajo desocupado son de los tipos que se requieren —es innecesario sacar trabajo de otras industrias a fin de aumentar la producción. Si puede demostrarse que en estos supuestos más favorables el proteccionismo es un método de éxito dudoso para aliviar la desocupación, las consideraciones hechas por Haberler (pp. 274-6) proporcionan razones adicionales de naturaleza pragmática para mostrar escepticismo hacia esta política.

[4] Este último supuesto es una simplificación excesiva que no altera de manera esencial la naturaleza del razonamiento ni las conclusiones.

Basta con exponer el resultado de un gasto adicional en los supuestos indicados para convencerse de su irrealidad en condiciones que se parezcan, aunque sea de lejos, a las normales. Lo que falta es, desde luego, tener en cuenta las "filtraciones" de la corriente de gastos. La más importante resulta del hecho de que el obrero medio no gastará (ni en bienes de consumo ni en inversiones) todo su nuevo ingreso, sino que utilizará una parte de él para formar reservas de poder adquisitivo (atesoramiento). Asimismo, parte del ingreso se gastará en pagar deudas. Si los acreedores son personas normales, no gastarán ni invertirán probablemente todo lo que reciban. Si los acreedores son bancos, los fondos usados para pagar las deudas se extinguen. Además de estas filtraciones de la corriente de gastos puede hacerse frente a parte de la demanda adicional mediante venta de existencias disponibles, o pueden reducirse los gastos de otras procedencias (sobre todo los de seguro de desocupación), constituyendo una merma del aumento inicial de ingresos. Teniendo como fundamento consideraciones de este tipo, Keynes llegó a su cálculo de un multiplicador de 2 para Estados Unidos.[5] Aplicado al ejemplo concreto que antes dimos, esto significa en realidad que del gasto inicial de un millón de pesos la mitad pasó a otros obreros mediante compra de sus productos, la mitad se atesora o desaparece con el pago de préstamos bancarios, etc., que de los quinientos mil pesos gastados la mitad continúa circulando, la otra mitad desaparece, y así sucesivamente en una serie infinita de transacciones. El gasto total en ocupación es la suma de estas series, o el doble del gasto inicial.

Al principio de este estudio se advirtió que debía tenerse en cuenta no sólo el efecto creador de ocupación de un volumen adicional de gastos, sino también el efecto destructor de ocupación que tiene los menos pagos que se hacen al trabajo en las industrias de exportación. Es evidente que la reducción del gasto hecho en trabajo por patrones de ese sector de la economía pondrá en movimiento un proceso de naturaleza exactamente similar, pero de consecuencias opuestas al que inicia el aumento de ocupación en las industrias protegidas. Si el multiplicador produce un efecto positivo en el primer caso, producirá uno negativo en el segundo. Si el multiplicador tiene el mismo valor cuando se trata de una disminución de los gastos que cuando se trata de un aumento, y si la disminución de ingresos en un lado está exactamente compensada por el incremento de los mismos en otro, el resultado neto de las dos series de reacciones será el de anularse unas a otras.

Antes de estudiar otros resultados posibles valdrá la pena examinar más de cerca el mecanismo de una disminución de los gastos, para ver si en realidad actúa de una manera paralela al de los ingresos.

[5] *Economic Journal*, septiembre de 1936.

Supóngase que el volumen de las exportaciones se reduce en un millón de pesos y que, como resultado, los patrones reducen sus gastos en salarios en la misma cantidad. Si antes el obrero desocupado de las industrias de exportación gastaba todos sus ingresos y ahora deja de gastar por entero, la demanda de mercancías en otros sectores de la economía se reducirá en una cantidad igual, y podemos suponer que desaparece un volumen de ocupación secundario por valor de un millón de pesos. El proceso continuará hasta que todo el mundo esté desocupado. (Si de las industrias protegidas emana la serie opuesta de reacciones, las dos fuerzas se anulan entre sí.) Sin embargo, por razones similares a las que antes dimos es muy poco probable que se produzca un resultado tan violento. La gente desocupada necesita vivir, y echará mano de las reservas de poder adquisitivo disponible que posea para mantener sus gastos. En ausencia de reservas propias las obtendrán de sus amigos o parientes. Además, es posible que los productores de mercancías cuya demanda haya bajado no reduzcan su producción proporcionalmente. Como resultado de estas fuerzas que tienden a mantener el nivel de ocupación, la reducción total de ésta, en vez de ser infinita, será algún múltiplo finito de la baja inicial. A falta de prueba en contrario, puede calcularse que la cifra sea de magnitud similar a aquella que se aplica a un aumento de gasto. Si se aceptan estos supuestos, las dos secuencias de acontecimientos (la una tendiendo hacia la expansión y la otra hacia la contracción) se neutralizarían entre sí y el aumento neto de ocupación será igual a cero.

Pero ¿operarán independientemente las dos series de fuerzas opuestas? ¿No es probable que una parte del gasto de los obreros recién empleados en las industrias protegidas y las que se relacionan con ellas se dirigirá hacia las industrias de exportación, sirviendo para detener el crecimiento de la desocupación ahí donde ésta nace, produciendo con ello un aumento neto del volumen de ocupación? El examen de estas posibilidades indica que sólo se obtendrá este resultado si se da una serie concreta de condiciones. Si la totalidad de los salarios adicionales pagados en las industrias protegidas se gasta, entonces se impedirá la desocupación en las industrias de exportación precisamente en la medida en que se gasta en los productos de esas industrias, y en esa medida también habrá un aumento neto de ocupación. Como antes indicamos, si se gasta la totalidad de los nuevos ingresos en la compra de productos de exportación, los trabajadores de esas industrias podrán continuar manteniendo sus gastos como de costumbre, y no se producirá ninguna alteración del equilibrio.[6] El

[6] En condiciones de equilibrio o, mejor aún, en condiciones de ocupación firme, debe considerarse el ingreso de cada grupo como gastado íntegramente (en bienes de consumo o de producción) en los intervalos que median entre las entradas sucesivas de ingresos (es decir, cuando se trata de asalariados, entre los sucesivos días de

total de nueva ocupación en las industrias protegidas constituirá un aumento neto. Si sólo se gasta un 10% de los nuevos ingresos en productos de exportación, la baja de la ocupación en éstas contrarrestará en un 90% el aumento de ocupación en las industrias protegidas. El aumento neto en el volumen de ocupación se medirá por el monto de ingresos nuevos dedicado a mantener el volumen de ocupación en las industrias de exportación.

Por otro lado, si no se gasta todo el nuevo ingreso de las industrias protegidas,[7] entonces, sea grande o pequeña la proporción del gasto desviada a la compra de exportaciones, no puede resultar ningún aumento neto de ocupación, siempre que la tendencia expansionista puesta en movimiento por la re-ocupación y la tendencia de contracción que ha hecho surgir el paro forzoso tengan la misma fuerza (es decir, que el multiplicador positivo y negativo sean de la misma magnitud). Pues lo que se gaste en mantener el trabajo en las industrias de exportación no estará ya disponible para crear re-ocupación secundaria en las industrias productoras de artículos nacionales, mientras que cualquier desocupación que se produzca en las industrias de exportación reduce el gasto creador de ocupación al mismo ritmo que aumenta ésta en otros lados.

Así, tomando un ejemplo que represente lo que puede razonablemente esperarse que suceda, supongamos, como antes, que un millón de pesos usados antes en comprar importaciones se utilicen para proporcionar ocupación en ciertas industrias protegidas, mientras que al mismo tiempo desaparece un millón de pesos de ocupación en las industrias de exportación. Supóngase, como en nuestro primer ejemplo, que la mitad del ingreso recibido en cada etapa se gasta y que la mitad se retiene (sucediendo lo contrario en las industrias de exportación y en las etapas sucesivas), y que de la parte gastada el 10%

paga). No se conservará de manera permanente ninguna parte de ese ingreso con el fin de sumarlo a las cantidades atesoradas, puesto que éstas se habrán establecido ya de acuerdo con los deseos del público a este respecto. Este ingreso circulará a través de la economía con una velocidad determinada por la velocidad-circuito del dinero. Sólo cuando se produzca un cambio de esta velocidad-circuito (ocasionada por una modificación en la actitud del público en cuanto al deseo de guardar dinero en efectivo) se establecerá una tendencia hacia la expansión o contracción, en ausencia de un aumento o disminución en los gastos totales (como los que podrían producirse por un cambio del ritmo de las inversiones).

Igualmente, en condiciones de ocupación estable, no hay razón para suponer que se hará una devolución neta de préstamos bancarios. Éstos se renuevan con la misma rapidez que se devuelven. Sin embargo, si partimos de una situación de desocupación general, y suponemos un aumento neto de los gastos, no pasarán a través de la economía todos los nuevos ingresos que se hayan originado. El efecto neto del gasto inicial se reducirá por el deseo de los obreros antes desocupados de resarcir sus reservas de efectivo y por las otras filtraciones que se describen.

[7] Es decir, si se produce alguna interrupción en la corriente de nuevos ingresos, lo que en términos del multiplicador, significa que éste no llega a ser infinito.

se destina a la compra de productos de exportación. Puede ejemplificarse la distribución de los gastos sucesivos que resultan del aumento inicial de los ingresos en un millón de pesos, con la siguiente tabla:

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Etapa	*Expansión de ingresos, primaria e inducida*	*Cantidad que se atesora, etc.*	*Gastos en productos nacionales*	*Gastos en exportaciones*	*Disminución de ingresos, primaria e inducida*
I	$ 1.000,000	$ 500,000	$ 450,000	$ 50,000	$ 909,090
II	450,000	225,000	202,500	22,500	454,545
III	202,500	101,250	91,125	10,125	227,272
IV	91,125	45,562	41,006	4,556	113,636
V	41,006	20,503	18,453	2,050	56,818
VI	18,453	9,226	8,304	923	28,409
	$ 1.818,181	$ 909,090	$ 818,181	$ 90,909	$ 1.818,181

Nota: La columna (1) representa el nuevo ingreso recibido en cada etapa de la corriente de ingresos; así, cada partida es igual al gasto en productos nacionales de la etapa precedente. La columna (5) representa la medida en que se reduce el ingreso de la comunidad como consecuencia de la baja de las exportaciones ($1.000,000 menos $90,909, que es la suma que ahora gastan en exportaciones los nuevos obreros empleados con motivo de la protección y otros obreros). Como se supone que la mitad del incremento de los ingresos en cada etapa de la columna (1) se gasta para proporcionar empleo, hemos de suponer que la disminución de ingresos en cada etapa de la columna (5) es la mitad de la cantidad anterior (es decir, que los desocupados en cada etapa continúan sus gastos a la mitad del nivel alcanzado cuando estaban empleados). La disminución total de los ingresos es igual, por tanto, a la expansión total de los mismos.

El efecto total de cada secuencia se advierte al pie de cada columna. Lo que se gasta en exportaciones reduce el efecto multiplicador sobre la ocupación en las industrias secundarias, y al mismo tiempo reduce en una cantidad idéntica el múltiplo de desocupación que aparece en las industrias de exportación. Es evidente que las dos series de fuerzas se compensan.

Así, el hecho de que se gaste una parte de los nuevos ingresos en mercancías de exportación sólo significa que los efectos positivos de la nueva ocupación inicial se reducen en la misma proporción que los efectos negativos de la desocupación inicial. Los mismos resultados se obtendrán cualquiera que sea el multiplicador que se supone que actúa (a condición de que sea el mismo en ambos sectores), y cualquiera que sea la proporción de los gastos sucesivos que se suponga empleados en exportaciones.

Del argumento anterior pueden sacarse las siguientes conclusiones

generales: si las exportaciones e importaciones bajan simultáneamente, la protección no puede hacer nada por aliviar el paro forzoso, excepto en la medida en que la tendencia expansionista iniciada en las industrias protegidas sea más fuerte que la tendencia contraria iniciada en las industrias de exportación. En términos del multiplicador de ocupación éste ha de ser mayor en el primer grupo de industrias que en el segundo para que pueda resultar un aumento de la ocupación.

II. Disminución de las importaciones, con igual volumen (temporalmente) de las exportaciones.—Considérese ahora una situación que parece *a priori* más favorable al alivio de la desocupación por medio del proteccionismo, a saber, aquella en que, si bien las importaciones bajan con rapidez a consecuencia de nuevos derechos, las exportaciones se mantienen temporalmente a su antiguo nivel. La oferta comercial de divisas excederá a la demanda, pero podemos suponer que los bancos del país proteccionista están dispuestos a comparar este exceso de oferta de moneda extranjera para aumentar por el momento sus saldos de divisas. En este caso parece haber una posibilidad de que la baja inicial de las importaciones no sea permanente. Pues si bien el primer efecto de los nuevos derechos es hacer que el individuo medio gaste una proporción menor de sus ingresos en importaciones, es probable que con el aumento de ocupación e ingresos en las industrias protegidas y las relacionadas con ellas, el gasto total en importaciones (distintas a los productos recién protegidos) se mantenga por lo menos en forma parcial.[8]

Pero eliminada la posibilidad de un gran aumento del volumen de ocupación es muy poco probable que las importaciones se mantengan en su antiguo nivel, pues, como ya hemos indicado, sólo se gastará en mercancías importadas una proporción pequeña del aumento de ingresos.[9] Así, si un millón de pesos gastados antes en la compra de importaciones se dedican ahora a aumentar el empleo en las industrias protegidas, entonces, con un multiplicador de 2, el aumento total de ingresos será de dos millones de pesos. Por tanto, si la proporción media de ingreso gastada en importaciones es el 10%, éstas no bajarán de valor en un millón de pesos, sino sólo en ochocientos mil pesos.

Sin embargo, por desgracia para este razonamiento, se debe señalar que el efecto favorable que tienen sobre el emplo los gastos, hechos con ingresos recién creados en productos nacionales, disminuye en la misma medida en que se reducen esos gastos.[10] Si se dedica

[8] R. F. Harrod en su obra *International Economics*, pp. 189-199, estudia este argumento. Sus conclusiones, sin embargo, son bastante más favorables que las expuestas aquí.

[9] Desde luego, esta proporción varía de un país a otro, siendo especialmente grande en el caso de países, como Inglaterra, que dependen en un grado anormal del comercio exterior.

[10] Sobre este punto, véase J. M. Keynes, *op. cit.*, 2ª edición pp. 125-126.

un 10% del nuevo ingreso a la compra de importaciones, entonces, si bien éstas bajarán en un 10% menos de lo que se podría haber esperado, el aumento del volumen de empleo en industrias nacionales será también un 10% menor.

Supongamos, sin embargo, que ya se ha tomado en cuenta esta disminución del multiplicador para determinar su magnitud de 2. Entonces, si bien en el interior del país se crean más ingresos y más empleo por valor de dos millones de pesos, las importaciones también se recuperan en doscientos mil pesos. A pesar de ello, sigue habiendo una baja de ochocientos mil pesos en el valor de las importaciones. Debe esperarse que las exportaciones bajen en la misma cantidad, a no ser que alguna fuerza exterior, tal como un aumento de los préstamos exteriores, permita su continuación. A medida que se produce esta baja, trayendo consigo la desocupación en las industrias, tanto de exportación como las nacionales, la consiguiente reducción de los ingresos ocasiona, asimismo, una baja de la demanda de importaciones en proporción directa con el porciento (10%) que antes se gastaba en ellas. Con un multiplicador de 2, la baja de ochocientos mil pesos en los ingresos derivados de exportaciones significa una reducción total de ingresos por valor de un millón seiscientos mil pesos y produce, por tanto, una reducción de la demanda de importaciones de ciento sesenta mil pesos. Las exportaciones bajarán aún más, obligando a una baja adicional de las importaciones, y así sucesivamente, en relación recíproca hasta que desaparezca la restauración inicial de las importaciones ocasionada por la re-ocupación resultante de la protección. Cuando se alcanza este punto la desocupación que haya surgido en las industrias de exportación y en las relacionadas con ellas compensará el empleo creado en las industrias protegidas.

Así, la única diferencia entre este caso y el anterior (en el que se suponía que las exportaciones bajaban al mismo tiempo que las importaciones) es temporal. Durante algún tiempo, determinado por la rapidez con que bajan las exportaciones por debajo de su nivel constante inicial, los ingresos y el empleo aumentan en una cantidad que al principio es considerable, pero que va reduciéndose gradualmente hasta ser cero. Llegamos, por tanto, a la conclusión de que aun en esta serie más favorable de condiciones, la protección es un remedio poco eficaz para la desocupación. Lo que en el mejor de los casos parece ser una ganancia temporal da lugar a que se aplique una medida que entraña una baja en el nivel de vida que, a juzgar por la historia de los derechos proteccionistas, es casi seguro que será permanente.

En el estudio que acabamos de hacer, hemos supuesto que además de la desocupación existente en las industrias a que se concede protección existe también paro forzoso en otras. Si la desocupación se limitara a las industrias recién protegidas, existiendo empleo casi total

en las demás, sólo podría esperarse muy poca re-ocupación secundaria. El gasto hecho por los obreros recién empleados tendería, en su lugar, a producir un alza general de precios. La recuperación de las importaciones sería muy escasa, y, como consecuencia, después de algún tiempo, las exportaciones tenderían a bajar rápidamente, con el consiguiente aumento de desempleo en las industrias de exportación. Por consiguiente, aun a la corta no puede esperarse que los aranceles produzcan un gran efecto ni siquiera en aquella situación a que se adaptan de manera más específica: desocupación limitada como consecuencia de una competencia extranjera de intensidad creciente. Igual que en la situación que acabamos de analizar sólo puede esperarse un alivio temporal de la dificultad. Y esto implica el hacer frente a los efectos del progreso y los cambios industriales no mediante la busca de métodos de producción más eficientes, o, si es posible, por reajustes necesarios y quizá dolorosos, sino subiendo las barreras arancelarias que aíslan al país de que se trate. El seguir esta política de una manera consistente equivaldría a negarse perpetuamente los beneficios de todo aumento en la división internacional del trabajo.

Queda por estudiar una posibilidad más y que es bastante interesante, una variante del caso analizado en la primera parte de esta sección. Vimos ahí que podía esperarse un alza temporal en el volumen de empleo. Si ésta se produce en un medio donde existe mucha desocupación de carácter cíclico, y, si además, la confianza en los negocios no se encuentra en un estado de depresión absoluta, es posible que el crecimiento de los ingresos, iniciado por la protección, proporcione precisamente el estímulo necesario para una mejoría general de los negocios. Si la expansión de las industrias protegidas, que pasa a otras industrias en forma de mayores demandas de sus productos y que trae consigo mayores ingresos también en éstas, no va acompañada por una baja simultánea de actividad entre los productores de exportaciones, puede bastar para restaurar la confianza y ocasionar un aumento considerable de las inversiones. La reanudación de éstas es lo que se precisa para salir de la depresión. Así, el proteccionismo puede llenar la función de poner en movimiento las fuerzas de la recuperación. No obstante, es muy dudoso que se produzca tal resultado, pues para no citar sino un obstáculo, las exportaciones pueden muy bien disminuir antes de que se sientan las repercusiones favorables del reempleo en las industrias protegidas.[11] Más aún, existen otras medidas, tales como los gastos en obras públicas, más adecuadas como métodos impulsores iniciales, y que además no entrañan una baja permanente del nivel de vida.

[11] A este respecto vale la pena dedicar atención esmerada a la probabilidad de que otras naciones toman represalias contra el aumento de derechos imponiendo nuevas restricciones comerciales. Desde luego, esto actuaría en el sentido de anular todos los posibles beneficios que pudieran derivarse de la protección.

b) *Los aranceles como medio de aumentar la participación del trabajo en el dividendo nacional.* Puede presentarse un argumento interesante, aunque no muy convincente, en favor del proteccionismo como medio de aumentar la participación del trabajo en el dividendo nacional.[12] Para modificar la participación distributiva de cualquier factor en su favor basta con aumentar la demanda o disminuir la oferta del mismo, relativamente a la demanda u oferta de los otros factores. Como los factores productivos se combinan en diferentes proporciones en las diversas industrias, cualquier medida que produzca un desplazamiento de la demanda hacia aquellas industrias en que se emplea trabajo en cantidades relativamente grandes aumentará la demanda de trabajo y, por consiguiente, sus salarios.

Parece que un derecho protector sería un medio efectivo para producir un aumento en la demanda de trabajo cuando se trata de productos cuya producción exige el empleo de ese factor y cuya demanda es inelástica. Se dedicarán a la compra del artículo producido en el interior del país fondos que antes se empleaban en adquirir el mismo artículo de producción extranjera. Además, si la elasticidad de la demanda es igual o menor a la unidad, se gastará en la compra de la mercancía protegida la misma cantidad o una mayor a la empleada en comprar importaciones. Sin duda las exportaciones tenderán a bajar; pero, a menos que las exportaciones las produzcan industrias que usen una proporción de trabajo aún mayor que las industrias protegidas, la demanda de trabajo aumentará y ésta obtendrá una parte mayor del ingreso nacional.[13]

Es preciso hacer la advertencia anterior respecto a la elasticidad de la demanda porque si ésta fuera superior a la unidad la suma total gastada en el artículo protegido sería menor que la antes gastada en la mercancía extranjera, y es posible que la diferencia se gaste en la compra de artículos producidos por industrias cuyo factor productivo predominante sea el capital o la tierra. La demanda adicional de trabajo queda contrarrestada en la medida en que tal cosa suceda. El que este efecto neutralizador sea parcial o completo (es decir, el que los salarios suban, permanezcan estacionarios o bajen) dependerá de

[12] El profesor T. N. Carver ha expuesto inteligentemente este argumento en favor del proteccionismo (*Principles of Political Economy*, pp. 352-355). Como señala el profesor Carver, los aranceles podrían emplearse, y de hecho se han empleado, para aumentar la remuneración relativa de factores distintos del trabajo, en especial la tierra.

[13] Se recordará que cada país tiende a exportar aquellas mercancías cuya producción exija cantidades relativamente grandes de sus factores más abundantes (y por tanto más baratos). Podemos deducir de aquí que un país que exportara mercancías producidas predominantemente con trabajo cometería un error al adoptar un sistema proteccionista como método para hacer subir los salarios. Pues no hay ninguna posibilidad de que por ese procedimiento se consiga un aumento neto de la demanda de brazos.

la elasticidad de la demanda, de la dirección que tome la parte que se desplaza y la proporción relativa de trabajo en la industria protegida y en las otras industrias cuyos productos ahora se compran.

Si bien se ha de admitir que, si se cumplen las condiciones necesarias respecto a la elasticidad de la demanda y las proporciones relativas de los factores en las industrias de exportación y en las protegidas, este argumento en pro del proteccionismo es válido, existen dos consideraciones que reducen mucho su valor como posible guía de una política. En primer lugar, no es seguro, ni mucho menos, que el aumento de la demanda de trabajo (si lo hay) sea algo más que temporal, pues debe recordarse que el capital, en forma de instrumentos que ahorran trabajo, es un sucedáneo de éste. Si los salarios (nominales) suben al principio, esto puede provocar una búsqueda eficaz de nuevos métodos de producción que terminen por reducir la demanda de trabajo y disminuir su participación relativa en el dividendo nacional. Si el intento de buscar nuevas técnicas tiene un éxito grande, puede afectar muchas ramas de la industria. Desde luego, todo esto significa un aumento de productividad. Aunque baje la parte correspondiente al trabajo, es posible que la industria haya llegado a ser más productiva, en tal escala que aumente el ingreso absoluto (real) del trabajo. Esto lleva lógicamente a la segunda consideración en contra del proteccionismo como forma de aumentar los salarios, a saber: que, aunque pueda aumentar la proporción del ingreso nacional que va al trabajo, puede disminuir su volumen absoluto. Esto último ocurrirá si no se produce un progreso tal y como el que acabamos de sugerir; pues la protección desplaza los recursos económicos de sus usos más productivos y los lleva a otros que lo son menos. Mayores costos de producción significan un ingreso real total menor. Esta baja del ingreso total puede más que compensar un aumento de la proporción que de él recibe el trabajo.

Puede objetarse que en una economía donde rija el sistema de la libertad de empresa, los usos "productivos" de los factores son sencillamente los más lucrativos, que pueden dedicarse los factores a industrias que no son las más deseables o productivas desde el punto de vista social, en el sentido de creadoras de utilidades.

Desde luego, es verdad que la empresa privada puede eludir determinados campos de actividad (por ejemplo, la provisión de faros) como consecuencia de la imposibilidad de ejercer control sobre la venta de la producción. O puede dedicarse a la satisfacción de necesidades que sean perjudiciales socialmente en ciertas circunstancias (por ejemplo, bebidas alcohólicas y narcóticos), o puede satisfacer necesidades empleando procedimientos que impliquen consecuencias socialmente indeseables (por ejemplo, las molestias derivadas del humo). Sin embargo, puede hacerse frente a estos problemas por intervención

del gobierno o por regulación del consumo o de la producción; no tienen gran importancia para el problema de los aranceles.

Por otro lado, hay implícito algo más fundamental cuando se afirma que el proteccionismo puede dar por resultado una satisfacción más cabal de las necesidades (la creación de más utilidades) de la que es posible en un régimen de librecambio, debido a que no existe una armonía de intereses completa entre la comunidad y los individuos que controlan la distribución de los recursos;[14] pues en régimen de librecambio los factores productivos de la nación se dedican a aquellos campos de actividad en que los costos (monetarios) de producción son más bajos, y en los que, por tanto, es mayor, en términos de mercancías y servicios, el rendimiento de un determinado valor de factores productivos. Estos productos se cambian por mercancías que otras naciones pueden producir más barato, con el resultado de que el ingreso real de la comunidad alcanza su máximo. Es esencial a la protección el hecho de que segrega recursos de las industrias de exportación y los dedica a ramas de la producción que tienen costos elevados. Bajo el amparo de los derechos protectores se obtiene una cantidad menor de mercancías y servicios de la que podría obtenerse por un valor dado de factores productivos si éstos se usaran en producir las mismas mercancías y servicios de una manera indirecta, produciendo primero exportaciones. Debe hacerse hincapié en que, en condiciones de librecambio absoluto, el ingreso real alcanza su máximo. Negarlo es negar los beneficios de la especialización geográfica.

Aquí el problema parece ser de conflicto entre diversos fines. Si el que se persigue es aumentar el ingreso hasta el máximo, no se puede ser consistente abogando por la protección. Por otro lado, si se piensa que lo más importante es aumentar la participación del trabajo en el dividendo, cualquiera que sea el nivel de éste, el proteccionismo es un medio perfectamente adecuado para conseguir tal fin. Sin embargo, la elección de esa finalidad y este medio implican forzosamente que el dividendo a distribuir será menor de lo que sería sin protección. No se puede determinar por anticipado si la mayor participación del trabajo en un ingreso menor será por lo demás un total mayor o menor en términos absolutos; esto depende de un sinfín de consideraciones. No obstante, es evidente que un arancel protector disminuye el total disponible para la distribución, mientras que es muy incierta su eficacia como instrumento para alterar la participación de cada factor, por depender esto de muchas condiciones esenciales. Debido a todo lo dicho, no se puede atribuir gran importancia al valor potencial del proteccionismo como arma de política social para mejorar la suerte de la clase trabajadora.

[14] El profesor Carver, *op. cit.*, pp. 355-361, expone este argumento.

c) *Proteccionismo para impedir el exceso de urbanización.* Este es otro aspecto del punto de vista contrario a la especialización, y de naturaleza más sociológica que económica. Así, Wagner veía con temor el gran crecimiento de la población urbana en Alemania, observando con preocupación la aglomeración de la gente en los barrios pobres, y las condiciones poco satisfactorias en que se encontraba la industria. Temía, sobre todo, el desarrollo unilateral de la nación, con la consiguiente pérdida de valores culturales. Wagner razonaba diciendo que el mantenimiento y ayuda mediante proteccionismo de una clase agrícola numerosa produciría una vida más sana, más de acuerdo con "los verdaderos intereses económicos, sociales, éticos, culturales y políticos de toda la comunidad que la actividad fabril del estado puramente manufacturero".[15]

Sin duda éste es un tipo de argumento que no compete al economista como tal, pues postula una finalidad social y cultural que cae fuera del campo del análisis económico. Al filósofo social y al estadista (y, en último término, al elector, en las comunidades democráticas) corresponde decidir si una economía agrícola-manufacturera "equilibrada" es lo bastante deseable para justificar el incurrir en los costos de la protección agrícola. Debemos contentarnos con señalar, como hace Brentano, que la sobrepoblación urbana y los efectos perjudiciales de una industrialización demasiado rápida o "excesiva" sobre la salud y las vidas de los obreros, pueden contrarrestarse probablemente con mayor eficacia y a menor costo mediante legislación que regule las condiciones que han de reunir las viviendas y mediante otros tipos de legislación social, que a través de procedimientos tan indirectos como el proteccionismo. Si se juzga que la ayuda a la agricultura es necesaria independientemente, los subsidios son, por lo menos, igual de eficaces que los derechos de aduana; y, además, el contribuyente conoce su costo de un modo concreto y se da cuenta de él.

d) *Protección a las industrias esenciales para la defensa militar.* Se ha usado mucho, sobre todo en años recientes, el argumento de que debe emplearse la protección para mantener o establecer industrias que satisfagan las necesidades militares. En Inglaterra, este argumento es el responsable de los derechos protectores de las "industrias básicas", que se introdujeron en la Ley de Protección a las Industrias de 1921 y se aplicaron a artículos tales como cristales e instrumentos ópticos, instrumentos científicos, numerosos productos químicos y una larga lista de otras mercancías. En Alemania, fue la base de una gran parte de las medidas adoptadas para alcanzar la autarquía. También aquí quienes han de decidir el problema de la importancia relativa del dividendo nacional y la defensa son el estadista y el elector, no el economista. Este puede, sin embargo, señalar las

[15] Wagner, "The Agrarian State *vs.* the Manufacturing State", en la obra de Taussig, *Selected Readings in International Trade and Tariff Problems*, p. 343.

mayores ventajas que ofrecen los subsidios como medio de lograr la creación de industrias esenciales,[16] así como otras alternativas posibles, tales como gastos adicionales en defensa naval con el fin de mantener abiertas las rutas marítimas.

Estos son los principales argumentos serios en favor del proteccionismo, si bien la lista no está completa. Debe dedicarse siquiera una atención somera a otros dos. Uno de ellos aboga por los aranceles como medio de restaurar el equilibrio de la balanza de pagos internacionales; el otro defiende el proteccionismo para estimular la importación de medios de producción. El primero, expuesto por J. M. Keynes, tuvo especial interés en Gran Bretaña antes de que ese país abandonase el patrón oro en 1931. Al problema que pretendía resolver —un desequilibrio continuo en las cuentas internacionales, con una presión constante sobre las reservas de oro— se le hizo frente eficazmente mediante el abandono del patrón oro. En cuanto al segundo argumento, debe admitirse que la protección, al crear oportunidades de hacer ganancias, puede, sin la menor duda, estimular la inmigración de capital y trabajo. Pero el argumento no tiene sentido si la mera adquisición de esos factores no se considera como un fin en sí mismo,[17] pues el dividendo nacional se reduce al forzarse el desplazamiento de una industria de una localización más adecuada a una que lo es menos.

De todos los argumentos proteccionistas que hemos considerado, el único que tiene auténtico derecho a que se le examine con atención es el de las industrias incipientes, y éste sólo se aplica en una serie

[16] Desde luego, si lo que se pretende es encontrar una solución justa, los subsidios tienen de su lado todas las ventajas. Si la finalidad declarada de la protección a las "industrias básicas" es el apoyo de la defensa nacional, cuyos beneficios afectan a toda la población, debería pagarse el sostenimiento de, por ejemplo, la industria automovilística, más bien con fondos procedentes de los impuestos generales que de los consumidores de automóviles.

Para un estudio más amplio de los problemas que trae consigo el atender a la defensa nacional, véase el cap. XII de esta parte, sobre el nacionalismo económico.

[17] Si las importaciones de capital y trabajo sólo sirven para multiplicar el número de industrias ineficientes, no vale la pena seguir hablando de ello. Sin embargo, si vamos más lejos y argüimos que en un país joven el crecimiento consiguiente de la industria, por oposición a la agricultura, la minería, etc., trae como resultado una mejora rápida de los medios de comunicación, el poder atender a la educación general y técnica y a otras exigencias de una economía industrial, en otras palabras, que la entrada de los factores trae consigo diversas economías externas que sirvan para reducir los costos, el argumento se coloca sobre bases diferentes. Llega a parecerse de cerca al argumento en favor de las industrias incipientes, pero, al igual que éste, sólo es aplicable a un país joven y sin desarrollar.

Para un estudio más amplio de este argumento véase Haberler, *op. cit.*, pp. 286-291. El lector a quien interese un estudio detallado de los aranceles como medio de influir en la balanza internacional de pagos, debe consultar el cap. VII del libro de Beveridge; también se encontrará un estudio breve en la obra de Haberler, cap. XVIII, pp. 282-286.

muy limitada de condiciones y a ciertas industrias concretas. Todos los demás descansan sobre bases muy endebles, son un medio torpe para conseguir la finalidad que se proponen o deben rodearse de reservas. Además, "las ventajas... que pueden obtenerse mediante aranceles son, o bien parciales, cuando son ciertas, o inciertas, cuando son generales; en todos los casos es mucho más probable que se obtenga un beneficio estrictamente temporal, si es que se consigue alguno, que uno permanente".[18] Debido a los intereses creados que origina, cuando se usa como remedio de condiciones de emergencia la protección implica una medida permanente para curar una dificultad temporal.

Si los argumentos favorables al proteccionismo son tan débiles en realidad ¿por qué continúa esta política gozando de tanta aceptación? ¿Por qué no consiguen los librecambistas, mediante la fuerza de sus argumentos, atraerse una mayoría de los electores lo suficientemente grande y dejar a un lado de una vez para siempre este fantasma irracional? La respuesta a estas preguntas tan naturales, aunque ingenuas, es muy sencilla. Como suele suceder siempre que la razón y la justicia no prevalecen en los asuntos humanos, la investigación pone de manifiesto que aquéllas se oponen a los intereses de grupos poderosos, destacados y aun popularizados mediante un llamado inteligente a los prejuicios y a los numerosos intereses locales y egoístas.

Concretamente, respecto a la protección, existen tres razones que explican ampliamente su persistencia. En primer lugar, es como un cáncer: una vez iniciado, no sólo persiste sino que tiende a extenderse. Segundo, los argumentos favorables al proteccionismo, aunque en general se basen en razonamientos erróneos, tienen un don de atracción para el pueblo de que carecen los argumentos librecambistas en general. En relación estrecha con ésta existe una tercera razón que explica la persistencia del proteccionismo, a saber: que los intereses parciales tienen mayor fuerza que el interés general.

El porqué persisten los aranceles y se extienden es sencillo. Las tarifas arancelarias surgen en cada país por diferentes razones,[19] y se mantienen porque no pueden suprimirse sin producir grandes perjuicios a grupos importantes, mientras la concesión de apoyo a ciertas industrias origina un clamor porque se imparta ayuda similar a otras.

El proteccionismo dirige la producción por caminos concretos, favorece la aparición de intereses creados, imprime a la vida de los hombres un carácter determinado... La abolición súbita de un proteccionismo fuerte y esta-

[18] Beveridge, *op. cit.*, p. 117.

[19] Así por ejemplo, lo que inició el período de gran protección en los Estados Unidos fue la necesidad de ingresos que sentía el Estado durante la Guerra Civil, mientras que los argumentos de List en favor de la protección a las industrias incipientes fueron un factor de gran importancia en el establecimiento de la Unión Aduanera Alemana.

blecido de antiguo, tal como el que existe en Estados Unidos, causaría perturbaciones, pérdidas comerciales y desocupación en gran escala... Por muy pequeño que sea, una vez establecido tiende a crecer y a fijarse en gran escala. El beneficio que produce la protección al capital y al trabajo ocupados en una industria que busca ayuda es inmediato, directo y obvio. Si se concede protección a una industria, siempre es difícil y a menudo imposible encontrar razones para no concederla a cualquier otra. En verdad, si se concede a una ello tiende a que la protección parezca no sólo equitativa sino necesaria para otras. Apenas si existe un producto de una industria que no entre directa o indirectamente en el proceso productivo de alguna otra industria como materia prima, instrumento de manufactura o transporte, o como base de salarios; si su precio sube por encima del mundial como consecuencia de la protección, sube el costo de producción de alguna otra industria que encuentra así un argumento especial y convincente en favor de su propia protección; esto a su vez afecta a otros productores. La tarifa crece como una bola de nieve.[20]

Una vez empezada, esta calidad permanente y acumulativa de la protección bastaría por sí misma para explicar su rápida difusión. Se entremezclan, unos con otros, numerosos intereses locales y llegan a formar una amplia red de sentimientos organizados y plañideros en favor del proteccionismo. Sin embargo, su base esencial es estrictamente local; el interés general de alcanzar el nivel de vida más alto posible sigue exigiendo la mayor libertad de comercio. ¿Por qué no pueden unirse los ciudadanos de todos lados contra los egoísmos locales, derrotarlos y establecer un sistema comercial que promueva mejor el bienestar nacional? La respuesta a esta pregunta la encontramos en parte en el carácter esencialmente demagógico del proteccionismo y, en contraste, en la intelectualidad del argumento librecambista, y en parte en lo dinámico y directo, relativamente, de lo particular por oposición al interés general.

Considérese primero el último factor. La ganancia real o supuesta que se obtiene de la protección es clara e inmediata. ¿Se trata de un derecho sobre el azúcar? Entonces puede demostrarse que el productor de remolachas, el labrador que cultiva el suelo, el obrero de las refinerías y los comerciantes a quienes todos ellos compran se beneficiarán sin el menor género de duda con la imposición del derecho. Y en circunstancias ordinarias, haciendo caso omiso de las emergencias nacionales, estos llamados directos y personales son los que obtienen los votos. A su lado, parece irreal y remoto el argumento de que la política contraria es más favorable al bienestar general. ¿Qué importa el interés nacional cuando resultan directamente afectados los propios asuntos de un individuo? Además, también en circunstancias normales ¿a quién le importa el interés nacional cuando se trata de cuestiones políticas? Lo que interesa al político es que lo

[20] *Ibid.*, pp. 114-15.

elijan; si puede obtener más votos prometiendo preocuparse por ventajas locales egoístas que demostrando una comprensión inteligente de grandes problemas nacionales, está en peligro de cometer un suicidio político si adopta el punto de vista cosmopolita. Asimismo, la organización de los intereses locales tiene una fuerza inmensa. Tratan de conseguir algo; se unen en poderosas asociaciones comerciales; consiguen grandes sumas para hacer propaganda favorable a su causa. ¿Quién va a apoyar una organización librecambista contraria? Los consumidores (que son notoriamente pasivos), los profesores universitarios independientes y atareados, unos cuantos individuos aislados aquí y allá.[21] Se ha dicho que el interés general es el de todos, y que el interés de todos no es el de nadie. Por último, cuando los políticos, cada uno de ellos elegido sobre todo para conseguir reivindicaciones de grupo, se unen en una legislatura nacional, lo más natural es que se produzca un intercambio de votos, un proceso de ayuda mutua para conseguir la realización de promesas electorales y el predominio consiguiente de egoísmos locales en todas partes.[22]

Reforzando lo directo e inmediato de la causa proteccionista, en contraste con lo general de la librecambista, se encuentra la naturaleza demagógica de la primera, el carácter intelectual de la segunda. No es casualidad que los partidarios de los aranceles protectores, al exponer o defender su posición, generalmente se sirvan no de sus argumentos más respetables (y de pretensiones más limitadas), sino de aquellos que contienen el mayor porciento de errores. Pues estas falacias populares tienen popularidad: son plausibles; la inteligencia más obtusa las comprende con facilidad; están libres de todo matiz de refinamiento académico. Además, atraen a los ignorantes, a aquellos que tienen prejuicios particulares, a los nacionalistas. En cambio, los argumentos librecambistas no son espectaculares ni atraen sentimiento; son sobre todo razonables y por tanto impopulares. Para comprenderlos por entero, no digamos ya todas sus implicaciones, se requiere una dosis considerable de conocimientos económicos, cualidad que, en cualquier sitio, poseen relativamente pocos. En vista de esto y de las otras consideraciones que hemos hecho, no es de extra-

[21] Desde luego, tenderán a ser partidarios del librecambio aquellos individuos que estén dedicados activamente al comercio exterior o relacionados con él: importadores, exportadores, transportistas, banqueros internacionales, etc. Sin embargo, en la mayoría de las comunidades, y sobre todo en Estados Unidos, son numéricamente mucho más débiles que los intereses mercantiles partidarios del proteccionismo. Podemos esperar que cuando lleguen a tener fuerza, si es que llegan a tenerla, se producirá un movimiento de cierta importancia pro aranceles bajos.

[22] En "Tariff for Politics Only", en una referencia a Peter Finley Dunne, citada en *Problem Economics* de Keezer, Cutler y Garfield, se da un ejemplo divertido y ameno de este proceso. Para un estudio serio de la práctica de la confección de aranceles, véase Beveridge, *op. cit.*, cap. xv, y T. W. Page, *Making the Tariff in the United States.*

ñar que la causa más meritoria sucumba ante aquélla por la que más se habla y hace.

Obras de consulta

Encyclopaedia of the Social Sciences, "Protection", artículo de Eli F. Heckscher.

Haberler, Gottfried von, *El Comercio Internacional*, caps. XVII, XVIII, sobre todo en lo referente a aranceles y desocupación, los argumentos de Schüller respecto a un supuesto aumento de la producción en régimen proteccionista, y la importación de medios de producción.

Beveridge, Sir William, *Tariffs: The Case Examined*, sobre todo los caps. VII, XII y XV.

Taussig, F. W., *Free Trade. The Tariff and Reciprocity*.

Taussig, F. W., *Some Aspects of the Tariff Question*, caps. II-III.

Graham, Frank D., *Protective Tariffs* (Harper, Nueva York, 1934).

Crompton, George, *The Tariff* (Macmillan, Nueva York, 1927).

Griffin, C. E., *Principles of Foreign Trade*, caps. XX, XXIX.

Carver, T. N., *The Principles of Political Economy* (Ginn and Co., Boston, 1919), cap. XXIX.

Patten, S. N., *The Economic Basis of Protection* (Lippincott, Filadelfia, 1895, 2ª ed.).

Boswell, James L., *The Economics of Simon Nelson Patten* (University of Pennsylvania, Filadelfia, 1933), cap. X.

Orchard, John E., The Social Background of Oriental Industrialization: Its Significance in International Trade" (Cap. XII, Parte I de *Explorations in Economics*).

Whale, Barrett, *El Comercio Internacional*, cap. VI.

Harrod, R. F., *International Economics*, cap. IX.

Cohn, David L., *Picking America's Pockets* (Harper, Nueva York, 1936).

Page, T. W., *Making the Tariff in the United States*.

Schattschneider, E. E., *Politics, Pressures and the Tariff* (Prentice Hall, Nueva York, 1935).

CAPÍTULO VI

LOS ARANCELES Y LA PROTECCIÓN ADMINISTRATIVA

Los cinco capítulos anteriores han tratado del problema de librecambio *versus* proteccionismo, comprendiendo un estudio algo técnico de los efectos económicos de los derechos arancelarios. Su principal objeto era el de comparar los méritos relativos, desde el punto de vista social, de estas políticas comerciales alternativas y, en particular, pasar revista a una serie bastante amplia de argumentos en favor del proteccionismo. Hemos visto que, en general, la causa del librecambio es incontrovertible, y que, admitida la deseabilidad de que el dividendo nacional alcance su máximo, no existen argumentos sólidos en favor de una política general proteccionista sino sólo en favor de su aplicación en ciertas situaciones especiales y bastante limitadas.

Una vez adquiridos ciertos conocimientos sobre la importancia social de las políticas liberal y restrictiva, podemos ya examinar cómo se lleva a la práctica una política comercial determinada. Por tanto, los próximos cuatro capítulos están dedicados a examinar la técnica de la política comercial. Primero se pasa revista a los instrumentos más antiguos del proteccionismo: los aranceles y las medidas administrativas. Después examinamos los métodos empleados para regular las relaciones económicas de una nación con otra, lo cual significa estudiar diversos tipos de tratados comerciales y ciertos métodos de alterar sus términos. Por último, en los capítulos VIII y IX se estudian algunas de las formas más recientes y radicales de restricción e intervención.

Aranceles

a) *Derechos y áreas aduanales.* Los derechos aduanales son la materia prima de los aranceles. Pueden definirse como impusetos establecidos sobre mercancías que entran (derechos de importación) o salen (derechos de exportación) de un territorio aduanero. Por lo general, aunque no siempre, el territorio aduanero es idéntico al territorio de la nación. Así, con las excepciones sin importancia de las islas Filipinas, las islas Vírgenes, Samoa y Guam, el área aduanera de Estados Unidos incluye no sólo todos los estados, sino también todo el territorio que está bajo su soberanía. Del mismo modo, Gran Bretaña e Irlanda del Norte forman un territorio aduanero único, aunque la pequeña isla de Man tenga una tarifa autónoma de derechos. Por otro lado, dos o más países pueden unirse con fines de

administración aduanera mediante uniones aduanales o anexiones aduaneras. Así, los distintos estados alemanes constituyeron, desde 1828 hasta la formación del imperio en 1871, una unión aduanera, igual que las partes componentes de la Unión de Sudáfrica antes de su unificación en 1909. En la actualidad, Luxemburgo y Bélgica forman una unión aduanera. El principado de Mónaco es un ejemplo ligeramente distinto de unificación aduanera, la de anexión aduanera. Desde 1865 ha estado unido a Francia para fines aduaneros, mientras que Liechtenstein formaba, antes de la guerra de 1914-18, parte del territorio aduanero de Austria y lo ha sido del suizo desde 1923.

De los dos tipos de derechos aduanales, los de exportación tienen hoy relativamente poca importancia. En el pasado se usaron mucho, en especial durante la Edad Media, cuando su objeto no era tanto el de proporcionar ingresos al Estado como el de salvaguardar el abastecimiento del país. Sin embargo, hoy los derechos de exportación están relegados principalmente a productos en que uno o dos abastecedores tienen un monopolio virtual (como España y Portugal en el corcho, Bolivia y los Estados Malayos en el estaño), casos en que pueden imponerse como medida efectiva de obtener un ingreso para el Estado sin perjudicar mucho a los productores. Algunas veces los derechos de exportación tienen una finalidad proteccionista. Tal es el caso de los impuestos sueco y noruego a la exportación de productos forestales, que pretende fomentar la fabricación de pastas y papel en el interior. Los derechos de exportación suizos sobre el ganado, cueros y pieles sirven como medida protectora de la industria del cuero. Del mismo modo, pueden usarse los derechos de exportación como medio de controlar el volumen de las exportaciones con vistas a mantener elevado el precio mundial del artículo sujeto a derechos. Ha sido parte del plan de restricción a la producción de hule en los Estados Malayos y en las Indias Orientales Holandesas el establecimiento de una escala móvil de derechos de exportación.

Hemos dado varios ejemplos de derechos de exportación y podrían darse otros, pero su número es infinitesimal comparado con el de los derechos de importación. Salvo algunas excepciones importantes, puede considerarse que los derechos aduaneros los constituyen derechos de importación.

Los derechos aduaneros de importación pueden tener por objeto el proporcionar ingresos al Estado o proteger las industrias nacionales; pero no existe una línea divisoria clara, puesto que muchos derechos de efectos protectores son muy importantes como fuente de ingresos fiscales, mientras que derechos que se suponen meramente fiscales pueden a veces proporcionar cierta protección. Sin embargo, los derechos fiscales se cobran por lo general sobre mercancías que sólo se pueden producir en el interior del país con gran dificultad (por ejemplo, el té y el café en los países europeos), y a un precio

que proporciona muy poco estímulo, si es que alguno, a la producción nacional. Los derechos protectores tienden a ser relativamente altos, ya que su finalidad principal es la de restringir las importaciones.

Ya sean fiscales o protectores, los derechos de importación pueden cargarse siguiendo dos sistemas. Si se calculan como un porciento fijo del precio de un artículo importado, se conocen por el nombre de derechos *ad valorem*;[1] si se cobran como un número fijo de centavos o pesos por unidad física (kilo, litro, metro, pieza, etc.) se les llama derechos *específicos*. Algunas veces se combinan estos dos sistemas formando derechos mixtos o compuestos. Así, según la tarifa norteamericana de 1930, los cigarros y cigarrillos importados a Estados Unidos pagan derechos al tipo de Dls. 4.50 por libra más el 25% ad valorem.

Cada uno de estos tipos de derecho tiene sus ventajas y sus desventajas. Los derechos ad valorem gravan por igual las mercancías estén en estado bruto o acabado. Su peso no se altera aunque fluctúen los precios.[2] Además, son fáciles de comprender y facilitan la comparación internacional del nivel de determinados derechos. Su principal desventaja procede de la necesidad de dar un valor a cada mercancía sujeta a derecho. Estos valores no son nunca definitivos;[3] los han de determinar los funcionarios de aduanas mediante métodos que son siempre difíciles, por lo general inciertos y que representan una tentación constante a su evasión. Es preciso cotejar siempre el

[1] Existen posibilidades de valuación del artículo importado a que se ha de aplicar un derecho ad valorem. Pueden usarse el valor de importación (valor en el país importador), el valor de exportación (valor en el país exportador), o un valor oficial (arbitrario). Como los valores de importación serán por lo general más altos que los de exportación, su uso proporcionará una protección mayor. La insistente petición que se hace en Estados Unidos de que se use una "valuación americana" no es sino un esfuerzo mal disimulado para conseguir protección adicional.

[2] Sin embargo, los derechos ad valorem sólo proporcionan un grado constante de protección si los precios de las mercancías cambian en la nación al mismo ritmo que en el extranjero. Supóngase que una mercancía que se vende a Dls. 1.00 en Estados Unidos, y por Dls. 0.80 en el puerto de exportación está sujeta a un derecho de 30% sobre su valor de exportación. Haciendo caso omiso de los gastos de transporte, el artículo importado costará Dls. 1.04 en el lugar de entrega. Si el precio nacional y el extranjero bajan en 50% el precio en el lugar de entrega será de Dls. 0.52, o sea 4% más que el del artículo americano competidor. Sin embargo, si el precio americano hubiese bajado 60% (hasta Dls. 0.40) y en el extranjero sólo 50% (hasta Dls. 0.40), el margen de protección no será de 4% sino de 30%. En cambio, cuando el precio extranjero baja más que el de Estados Unidos, el grado de protección se reduce. Con una baja del 50% en el precio de exportación y una de sólo 40% en el interior del país (hasta Dls. 0.60), el precio de importación será inferior al americano en 13.33%.

[3] Excepto, desde luego, cuando se usa una valuación oficial netamente arbitraria, en cuyo caso un derecho ad valorem se convierte de hecho, con relación al precio real de importación o exportación de una mercancía, en derecho específico.

valor declarado con el precio en el país exportador e importador. Este precio está sujeto a menudo a fluctuaciones repentinas y varía con frecuencia según el crédito que tenga el comprador, el volumen de sus compras y la calidad de las mercancías.

Por otro lado, los derechos específicos son mucho más fáciles de fijar, pues basta con contar, medir o pesar la mercancía en cuestión. Sin embargo, un derecho de esta clase grava con mayor fuerza las clases más baratas de cualquier producto, mientras que su peso en términos del valor de la mercancía varía en razón inversa de los cambios de su precio. Para evitar esta dificultad se precisa adoptar una clasificación minuciosa y complicada, de acuerdo con las diferentes etapas de elaboración, procedimiento éste que alarga y complica enormemente la tarifa de derechos. Además, esta solución introduce la posibilidad de discusión respecto a la clasificación adecuada de cualquier clase de importación. La segunda dificultad, la variabilidad de la carga según se altera el precio del artículo sujeto a derecho, sólo puede salvarse cambiando constantemente las cuotas específicas. Es ésta una medida que implica trabajo interminable y que lleva el problema de los aranceles al campo de la política partidista.

En vista de las consideraciones expuestas, parece que el medio de evitar algunas de las desventajas de ambos sistemas es llegar a un término medio en el uso de los dos tipos de derechos. Así, los artículos estandarizados, tales como el algodón, el trigo y el hierro, que son susceptibles de una clasificación fácil de identificar, se prestan de modo especial a la imposición de derechos específicos, mientras que aquellos cuyos precios cambian de manera abrupta y con frecuencia, como por ejemplo los artículos manufacturados, se adaptan de modo especial a los derechos ad valorem. Muchos países, entre los que se cuenta Estados Unidos, han adoptado en diverso grado dicho sistema intermedio. Sin embargo, en general, Estados Unidos, Gran Bretaña y los Dominios británicos y algunos países de América del Sur continúan usando principalmente derechos ad valorem, mientras que la mayoría de los países europeos y algunos de América Latina emplean en forma predominante los específicos.

b) *La estructura de una tarifa arancelaria.* Una tarifa aduanera es una lista de mercancías (nomenclatura arancelaria), clasificadas de acuerdo con algún sistema, junto con una tabla de las cuotas cargadas. Son posibles varias bases de clasificación. Así, pueden ordenarse las mercancías alfabéticamente, según el tipo de derecho (más de 100%, de 90% a 100%, etc.), según la disposición legal en que se base la imposición del derecho (como en Gran Bretaña), o según los atributos de las mercancías. Se usan todos estos métodos, si bien el último de los citados es el más habitual. Según este género de clasificación pueden ordenarse los artículos de acuerdo con la etapa de elaboración en que se encuentran (materias primas, semimanufac-

turados, acabados), según su origen (animal, vegetal, mineral), o de acuerdo con alguna otra distinción técnica. Así, la tarifa de Estados Unidos de 1930 contiene dieciséis capítulos o tablas de diferentes tipos de mercancías, ordenándose los artículos pertenecientes a cada capítulo en diversas formas: por orden alfabético, según el uso, la etapa de elaboración, etc.[4]

El número de mercancías enumeradas en una tarifa (nomenclatura arancelaria) se fija por una descripción detallada de cada una, llamada "especialización". El proceso de especialización o de enumeración resulta en el establecimiento de una nomenclatura fantástica, difiriendo algunas de las mercancías entre sí en detalles insignificantes. Tanto la tarifa francesa como la americana de 1930 contienen unas 7,000 fracciones distintas. La mayoría de las tarifas contiene, además de la nomenclatura de artículos concretos, cláusulas generales que comprenden las mercancías que no se pueden enumerar por separado.

Debido a la gran diversidad que existe en las clasificaciones y nomenclatura de las tarifas de diferentes países, diversidad que dificulta mucho su comparación internacional, sería muy deseable la adopción de un procedimiento uniforme sobre este asunto. La Sociedad de las Naciones ha hecho un esfuerzo en tal sentido: su Comité Económico nombró en 1927 un subcomité de expertos para estudiar el problema. Su Proyecto de Nomenclatura Aduanera, presentado en 1931, comprendía 21 secciones, con 2,314 partidas divididas en 991 subsecciones. La recomendación de que los miembros de la Sociedad adoptasen sus disposiciones más importantes no ha tenido ningún eco hasta ahora.

Junto a los nombres y descripciones de las mercancías cuotizadas se encuentra la tabla o tablas de derechos —específicos, ad valorem o mixtos— que forman la tarifa. El número y carácter de estas tablas de derechos determinan la clase de tarifa en vigor, asunto bastante importante que ahora pasamos a aclarar.

c) *Clases de tarifas.* Las tarifas pueden diferir por el número de tablas o columnas de derechos que contienen o por la forma en que se establecen los derechos. Cuando los derechos de aduana se fijan mediante legislación y no por acuerdos con otros países, la tarifa recibe el nombre de autónoma; cuando se fijan por tratado o acuerdo

[4] Los dieciséis capítulos de la tarifa norteamericana son los siguientes: 1. Productos químicos, aceites y pinturas; 2. Tierras, productos derivados de ésta y cristalería; 3. Metales y sus manufacturas; 4. Maderas y sus manufacturas; 5. Azúcar, melazas y sus manufacturas; 6. Tabaco y sus manufacturas; 7. Productos agrícolas y provisiones; 8. Alcoholes, vinos y otras bebidas; 9. Algodón y sus manufacturas; 10. Lino, cáñamo y yute, y sus manufacturas; 11. Lana y sus manufacturas; 12. Manufacturas de seda; 13. Manufacturas de seda artificial y otros textiles sintéticos; 14. Papel y libros; 15. Diversos; 16. Lista de artículos libres de derechos.

con otras potencias, la tarifa resultante se llama convencional. Respecto al número de tablas de derechos, existen tarifas sencillas, dobles y múltiples. Una tarifa de columna única, como su nombre indica, consiste en una sola tabla de derechos aplicable a todas las importaciones independientemente de su procedencia. Se usa por lo general cuando el objeto que se persigue es meramente fiscal (como en Gran Bretaña antes de la guerra de 1914), o con fines proteccionistas cuando el país no tiene intención de negociar con otros (como en el caso de la reciente tarifa de Estados Unidos). Tal tarifa puede ser tanto autónoma como convencional.

La de doble columna tiene dos variantes de importancia. En la llamada tarifa de columna máxima y mínima, las dos tablas de derechos se establecen de manera autónoma, aplicándose los tipos mínimos en todo o en parte a determinados países previo acuerdo con ellos, y los tipos máximos a todos los demás. Francia y Bélgica poseen tarifas de esta clase, con la diferencia de que Francia considera los derechos máximos como normales y los mínimos como un trato especialmente favorable, mientras que Bélgica considera los derechos mínimos como normales, reservando los otros como amenaza en la negociación o como represalia por discriminaciones. En el otro tipo de tarifa de doble columna, la general y la convencional, los derechos generales se establecen de manera autónoma mediante legislación nacional; los derechos convencionales se fijan por acuerdo con otros países. Cualquier país que no tenga tal acuerdo está sujeto a la tabla general. Antes de 1892, la tarifa francesa era de este tipo, mientras que Alemania la ha usado desde entonces.

En los países europeos han estado en boga estos dos tipos de tarifas de doble columna porque parecían adaptarse bien a la negociación de concesiones. Sin embargo, cuando se trata de dos países que emplean el mismo procedimiento, teniendo los dos una u otra forma de tarifa doble, serían casi seguramente insignificantes las concesiones que podría obtener cualquiera de ellos; pues los tipos mínimos de la tarifa con columna máxima y mínima han sido siempre establecidos lo bastante altos para que proporcionen la protección deseada, mientras que los tipos generales de la tarifa con columna general y convencional se han establecido siempre a tal altura que aun después de grandes reducciones obtenidas en el curso de las negociaciones, la cuota sigue siendo ampliamente protectora.

Son tarifas de columna múltiple aquellas que contienen más de dos, por lo general tres, listas de cuotas. Las tarifas de Canadá, Australia y Nueva Zelandia son múltiples y autónomas, y contienen tres clases de derechos: preferenciales británicos, intermedios y generales. Los tipos preferenciales se aplican a productos procedentes del Imperio Británico, los intermedios a importaciones procedentes de los paí-

ses con los que han llegado a un acuerdo y los generales a las demás importaciones.

d) *Medición de la altura de los aranceles.* A menudo se hacen esfuerzos para medir la altura de los aranceles, sobre todo para establecer comparaciones internacionales. Sin embargo, esta labor es en sí difícil, debido a que una tarifa arancelaria no es como una pared —ni siquiera una de diferentes alturas—, cuya altura media pueda calcularse con facilidad. No puede llevarse muy lejos la analogía, pero como se usa con frecuencia, sería mejor decir que una tarifa es como una serie de paredes discontinuas con grandes espacios libres entre ellas, algunas de las cuales alcanzan una altura tal que son inconmensurables.

A pesar de la dificultad de atribuir al concepto un significado concreto y claro, se han hecho numerosos intentos, la mayoría pretensiosos, de medir la altura de los aranceles. Así, los políticos proteccionistas, esforzándose en restar importancia a los efectos restrictivos de los derechos arancelarios de Estados Unidos, han citado con frecuencia el hecho de que aproximadamente dos tercios de las importaciones norteamericanas entran al país libres de derechos, o, en otras palabras, que sólo un tercio más o menos de sus importaciones está sujeto a derechos. Estas afirmaciones pasan por alto enteramente el hecho de que cuanto más altos los derechos menor será el volumen de importaciones gravadas. ¡Si todos los derechos fueran prohibitivos, dejándose libre la importación de unos cuantos artículos sin importancia, el 100% de las importaciones entraría libre de derechos! Algo menos ingenuo pero igualmente objetable es el método usado con frecuencia para calcular la relación porcentual entre el total de ingresos por concepto de derechos de aduanas y el valor total de todas las importaciones, o de las importaciones gravadas. En este caso tampoco entran en el cómputo los derechos prohibitivos. Cualquier medida de la "altura" de un arancel que no tenga en cuenta los derechos prohibitivos, peca de calcular sólo el nivel de la parte más baja de la "barrera" arancelaria.

Un método más defendible es el de convertir todos los derechos en cifras ad valorem y en calcular luego la media de todos para todas las mercancías cuotizadas (o para una muestra representativa de las mercancías sujetas a derecho, incluso una proporción adecuada de aquellas que pagan cuotas prohibitivas). La medida que resultase, para tener importancia, exige que las cifras componentes se ponderen de acuerdo con la importancia relativa de las diferentes mercancías, pues es evidente, por ejemplo, que un derecho sobre el trigo es mucho más importante que uno sobre el alpiste.[5] Además, como vimos en

[5] La necesidad de incluir los derechos prohibitivos, si se quiere que el índice sea representativo, elimina la posibilidad de medir las diversas cuotas de acuerdo con las importaciones relativas, pues las mercancías sujetas a derechos prohibitivos

un capítulo anterior, los precios de todas las mercancías gravadas, excepto las producidas en condiciones de costos constantes, estarán afectados por los aranceles, incluso en los países de exportación. Esto significa que la carga real puede ser mayor o menor de lo que podría parecer si se toma sólo la cifra del derecho ad valorem. Por último, como ha señalado Haberler,[6] está el problema de qué altura es la que queremos medir. ¿Es la del grado de protección que proporciona a la industria nacional? Un mismo derecho ad valorem puede proporcionar sólo una protección parcial a un país y más que amplia a otro, según las condiciones de costo en las dos regiones. Si el índice arancelario que buscamos debe medir el grado relativo de obstrucción a las importaciones, puede ser necesario, como sugiere Haberler, construir un índice independiente para cada país de que se importan mercancías, pues los aranceles de cualquier nación pueden restringir mucho las importaciones de algunos países, y muy poco o nada las de otro. Si no va acompañado de una explicación, casi lo único que podemos estar seguros de obtener, aun de un índice construído cuidadosamente, es un resumen y una impresión bastante vaga de la liberalidad e iliberalidad de la política comercial de un país.

Protección administrativa

La protección indirecta o administrativa es una forma de protección usada casi universalmente como complemento de los aranceles. Este concepto es excepcionalmente difícil de definir. En realidad es un término que engloba una gran variedad de prácticas que tienen un efecto protector. Desde el punto de vista negativo, puede decirse que la protección administrativa comprende todas las medidas oficiales que no pueden clasificarse de otro modo. Así, consiste en todas las que no son aranceles, contingentes de importación y prohibiciones, y subsidios y control de cambios. Expresado de un modo positivo, comprende una infinidad de medidas prohibitivas específicas, característicamente veladas, tortuosas y engañosas en su forma externa. La mayoría de las veces son resultado de la manera en que los funcionarios de la administración aplican la ley, aunque también las puede establecer taxativamente la ley misma. Tienen especial importancia entre los numerosos medios empleados por ese tipo de protección las disposiciones veterinarias y sanitarias, las exigencias de marcas de origen, las nomenclaturas arancelarias arbitrarias y discri-

no se importan. Esta consideración obligaría a usar otro sistema de medida, tal como la importancia comparativa de cada mercancía gravada dentro del comercio mundial total.

[6] *Op. cit.* p. 378. En el libro de Haberler se encontrará un estudio excelente y más detallado del problema de medir la altura de una tarifa.

minatorias, los trámites aduaneros abusivos, las valuaciones arbitrarias y las tarifas ferroviarias preferenciales.

El mejor método de explicar con claridad la naturaleza exacta de la protección administrativa es mediante una serie de ejemplos. Entre los de proteccionismo por reglamentaciones sanitarias, podemos citar las leyes austríacas para la salvaguardia de los consumidores contra alimentos malsanos. Su gran complejidad, la variable meticulosidad de su aplicación y su modificación frecuente se combinan para dificultar en forma extrema la importación de productos alimenticios por Austria. La exigencia de la marca de origen se ha aplicado frecuentemente en Estados Unidos. Tenemos, así, el caso de la interpretación retorcida de esta disposición por parte del Tribunal de Aduanas en lo que respecta al papel para cigarrillos, cuando declaró que cada papel, y no cada paquete, era un artículo y que por tanto debería marcarse cada uno por separado con el nombre de su país de origen.[7] El ejemplo clásico de distorsión de una nomenclatura arancelaria por exceso de "especialización" es el de la rebaja de derechos concedida en el arancel alemán de 1902 al "ganado de montaña, grande, con manchas, o de pelo castaño, criado en lugares de una altitud no inferior a 300 metros sobre el nivel del mar y que pasta por lo menos un mes al año en un lugar de una altitud no inferior a 800 metros sobre el nivel del mar",[8] disposición destinada a limitar la reducción de derechos a la importación de ganado procedente de Suiza y de Austria.

Podrían multiplicarse los ejemplos, pero éstos bastan. Continuamente están apareciendo nuevas formas de protección administrativa, pues un gobierno que favorezca esa política está siempre dispuesto a aplicar cualquier ley que afecte al comercio de manera que dificulte las importaciones. Esto imposibilita la formación de una lista completa de tales prácticas, por no decir la definición exhaustiva del problema.

Así, pues, la protección administrativa es un medio adecuado para que un grupo influyente en el gobierno pueda convertir una política aparentemente liberal en protectora, o una ya protectora en una más rigurosa. La política comercial, tal y como aparece en la legislación, puede ser tergiversada y aun anulada sin necesidad de conseguir autorización del pueblo. Además, esta forma de protección, debido a su naturaleza encubierta, proporciona también un medio para discriminar entre diferentes fuentes extranjeras de abastecimiento. A este respecto ha contrarrestado en gran parte los esfuerzos internacionales (tal y como aparecen en la política de la nación más favorecida) para lograr igualdad de trato.

[7] Este ejemplo y el precedente los cita E. M. Winslow.
[8] Citado por Paranaguá, *Tariff Policy*, p. 84.

El mundo ganaría si no existiera la protección administrativa, ya que sus métodos representan un uso discriminatorio, y debido a que su evasividad, incertidumbre, y, algunas veces, engaño puro y simple, engendran mala voluntad, sospecha y represalias. No obstante, mientras no se produzca un cambio en la disposición de los estados en favor de una mayor libertad de comercio, no habrá, al parecer, grandes esperanzas de conseguir tal eliminación. Las medidas de proteccionismo administrativo, debido a su poco aparato y a lo indirectas que son, proporcionan un instrumento muy flexible de política, cuya modificación exige un cambio en las convicciones íntimas más que un intento de lograr un acuerdo internacional.

Además de los actos administrativos que acabamos de describir, en muchos países se da una forma enteramente distinta de protección extralegal. Es ésta el boicot popular de productos extranjeros. Es posible que estos boicots tengan apoyo oficial, como hace algunos años la campaña de *Buy British* (Comprad Artículos Ingleses), o que surjan espontáneamente entre los componentes de ciertos grupos, como el extendido boicot de mercancías japonesas en 1937-38 y el boicot anti-nazi de las importaciones alemanas en muchos países durante los años 1933-34. Estos ejemplos también ilustran por un lado un esfuerzo de propaganda en pro de lo nacional, más que uno en contra de lo extranjero, y por otro una propaganda dirigida hacia las mercancías de un país determinado y acompañada de mucho sentimiento patriótico. Es posible que estos movimientos tengan gran efectividad en la restricción de las importaciones. Sin embargo, es probable que sean esporádicos y de corta duración, a menos que no estén apoyados oficialmente. A este respecto el extendido boicot de los productos japoneses como consecuencia de la agresión a China parece ser algo excepcional.

De igual naturaleza, aunque probablemente de resultados menos efectivos, es un tipo de actividad que tuvo cierta aceptación en Estados Unidos en los últimos años: el uso de la publicidad por parte de ciertos grupos industriales con objeto de predisponer a compradores potenciales contra las mercancías extranjeras y en favor de las propias. Podemos citar como ejemplo la campaña de publicidad, de amplitud nacional, que desarrollaron hace algunos años los productores norteamericanos de azúcar de remolacha, haciendo hincapié en el volumen de empleo que proporcionaba la industria y haciendo un llamamiento a los sentimientos patrióticos. En 1937, los productores hawaianos de azúcar de caña lanzaron una campaña con la intención de crear el sentimiento de que las Islas Hawai son parte integrante de los Estados Unidos y salir así al paso de cualquier intento de excluir el azúcar hawaiano de la lista de artículos de libre importación. Por último, no se debe dejar de mencionar la insistente propaganda proteccionista que lleva a cabo la Chemical Foundation, una organiza-

ción que ha gastado mucho dinero en su labor de inundar a Estados Unidos de informes falsos.

Obras de consulta

Encyclopaedia of the Social Sciences, artículos titulados "Customs Duties" (Joseph Grunzel) y "Tariff" (Jacob Viner).

Paranaguá, O., *Tariff Policy* (Oxford University Press, 1935).

Gregory T. E., *Tariffs: A Study in Method* (Griffin & Co., Londres, 1923).

Haberler, Gottfried von, *El Comercio Internacional*, cap. xx.

Smith, Mark A., "The United States Flexible Tariff"; parte I, cap. XVI, en *Explorations in Economics*.

Winslow, E. M., "Administrative Protectionism: A Problem in Commercial Policy"; parte I, cap. XVII, en *Explorations in Economics*.

CAPITULO VII

TRATADOS COMERCIALES Y NEGOCIACIÓN DE TARIFAS

TRATADOS COMERCIALES

Un tratado comercial es sencillamente un contrato entre dos naciones respecto a cualquier punto de sus relaciones eonómicas, sobre todo comerciales.[1] Mientras un tratado formal debidamente ratificado de acuerdo con las prácticas constitucionales de las partes contratantes es, por lo general, un documento formidable, pueden solventarse los mismos problemas en un acuerdo menos formal o mediante simple cambio de notas entre los gobiernos respectivos. Los tratados y acuerdos difieren mucho en amplitud y en duración, aunque, en general, los instrumentos más informales se concretan a una serie más limitada de puntos.

Estos contratos internacionales se pueden aplicar a cualquier aspecto de las relaciones comerciales de dos partes en que esté interesada cualquiera de ellas. Hablando en términos generales, los numerosos problemas relativos al comercio, navegación, impuestos, turismo, industria, etc., comprendidos en un tratado pueden agruparse en dos categorías principales: los derechos concedidos a los ciudadanos y el trato acordado a las mercancías de cada parte contratante. Estos dos grupos de problemas pueden estudiarse de dos maneras: directa e indirectamente. Según el método directo, el tratado especifica con gran detalle los derechos del ciudadano y el trato concedido a las importaciones de mercancías. Según el indirecto, se trata de todos estos problemas en una regla de carácter general. De las diversas reglas generales posibles que se han invocado en diferentes momentos, las más usadas en los tiempos modernos son la equiparación de lo extranjero a lo nacional y el tratamiento de la nación más favorecida.

a) *Trato nacional.* Como su nombre lo indica, esta regla de conducta sólo quiere decir que cada parte contratante garantiza a los súbditos de la otra el mismo trato que concede a sus propios ciudadanos. Desde luego, como la finalidad misma de los aranceles y de las otras

[1] Hay pocos ejemplos de tratados multilaterales, formados por más de dos países. Estos convenios internacionales, como se les llama por lo general, se han ocupado de una serie bastante limitada de puntos, tales como servicio de correos, aviación, sanidad, subsidios al azúcar; aunque en los años inmediatos posteriores a la primera guerra mundial y bajo la égida de la Sociedad de las Naciones se firmaron convenios relativos al comercio de tránsito, formalidades aduaneras y la transmisión de energía eléctrica.

formas de restricción del comercio es la de someter las mercancías extranjeras a un trato inferior al que se concede a los productos nacionales, esta regla no se aplica sino a los derechos civiles y comerciales de los individuos. Aunque es raro que los tratados contengan las palabras "trato nacional" este término resume con precisión el significado de la cláusula de que se trata.[2] Aunque no sean numerosas, en la mayoría de los tratados se encuentran excepciones a la regla. Así, Estados Unidos limita a sus propios ciudadanos el derecho a dedicarse al comercio de cabotaje, mientras que otras naciones aplican una restricción similar a las pesquerías nacionales y a ciertas profesiones.

En la actualidad el trato nacional es la regla entre potencias iguales, pero cuando alguna de ellas se encuentra en una posición dominante puede obtener de la más débil algunos privilegios especiales. Así, todas las potencias de primer orden, excepto Rusia, Austria y Alemania, poseen lo que se llama derechos extraterritoriales en China, lo que significa que sus súbditos no están sujetos a la legislación china, sino a la de sus países respectivos, y se les juzga en tribunales especiales dentro de la jurisdicción autónoma de cada nación.

b) *Trato de nación más favorecida*. Esta expresión es algo engañosa. La finalidad que persigue la cláusula de la nación más favorecida no es la de dar a ninguna nación una posición más favorecida, sino la de asegurar a cada parte contratante un trato igual al concedido a cualquier otro país. W. S. Culbertson sugiere acertadamente que mejor podría llamarse "cláusula de la nación igualmente favorecida". En concreto, el trato de nación más favorecida extiende al país contratante los mismos favores comerciales que se concedan a un tercero. La cláusula puede referirse a todos los problemas relativos al comercio, la industria y la navegación, incluyendo tanto los derechos de las personas como los de las mercancías, o puede limitarse a las mercancías y a los derechos de aduana.[3] Es frecuente combinar el trato

[2] "Los súbditos o ciudadanos de cada una de las dos Partes Contratantes tendrán libertad para entrar con sus barcos y cargamentos a todos los lugares y puertos de los territorios del otro a que se permita o pueda permitir a los súbditos o ciudadanos de esa Parte, y gozarán de los mismos derechos, privilegios, libertades, favores, inmunidades y exenciones, en asuntos de comercio y navegación, de que gozan o pueden gozar los súbditos o ciudadanos de esa Parte." (Art. I del Tratado de Comercio y Navegación entre Finlandia y el Reino Unido, de 1923.) Citado por Paranaguá, *Tariff Policy*, p. 162 *n*.

[3] El Tratado de 1911 entre Gran Bretaña y Japón proporciona un ejemplo del tipo más amplio: "Las Altas Partes Contratantes convienen en que, en todo lo concerniente al comercio, navegación e industria, cualquier favor, privilegio o inmunidad que cualquiera de las dos partes contratantes haya concedido realmente, o pueda conceder en el futuro, a los barcos, súbditos o ciudadanos de cualquier otro Estado se extenderá inmediata e incondicionalmente a los barcos y súbditos de la otra Alta Parte Contratante, por ser su intención que el comercio, navegación e industria de cada país reciban el mismo trato que la nación más favorecida." Citado

nacional de personas con el de nación más favorecida para las mercancías.

Por lo general, la cláusula de la nación más favorecida funciona de manera bilateral, es decir, se aplica a las dos partes contratantes. Sin embargo, algunas veces una potencia dominante puede conseguir su aplicación unilateral. Así, en los tratados que siguieron a la primera guerra mundial, Alemania, Austria, Hungría y Bulgaria concedieron unilateralmente trato de nación más favorecida a los Aliados, mientras ellos recibían un trato discriminatorio.

Pueden distinguirse dos formas de trato (bilateral) de nación más favorecida: la condicional y la incondicional. Según la forma incondicional, cualquiera de las partes adquiere automáticamente y sin compensación cualquier ventaja concedida por una de ellas a un tercer país. Así, si un tratado entre A y *B* contiene la cláusula incondicional de nación más favorecida, toda reducción de derechos que cualquiera de ellos conceda a un tercer país se hace inmediatamente aplicable a la otra parte del tratado.

Según la forma condicional del trato de nación más favorecida, cualquiera de las partes contratantes ha de extender a la otra parte todo favor concedido a un tercer país, *a condición* de que se cumplan las mismas condiciones. Es decir, la forma condicional distingue entre concesiones *ex gratia* y las compradas a un precio. Sólo se extienden automáticamente las primeras; todas las demás se han de pagar con una concesión equivalente.[4]

Desde mediados del siglo XIX las naciones europeas han adoptado de una manera muy general la forma incondicional del trato de nación más favorecida. Sólo Estados Unidos, desde su primer tratado con Francia en 1778 hasta 1923, se ha adherido de manera consistente a la forma condicional. Durante el siglo pasado, cuando sus exportaciones las formaban sobre todo productos alimenticios básicos y materias primas, se consideraba que esta interpretación era más apropiada para obtener éxito en el regateo de concesiones. Con la creciente importancia de las exportaciones de productos manufactu-

por Paranaguá, *Tariff Policy*, p. 165 *n.*, donde también se encuentra una cita del Convenio de 1904 entre Rusia y Alemania que limita el trato de nación más favorecida a "los productos del suelo o de la industria" de los dos países.

[4] El Tratado de 1911 entre Estados Unidos y Japón proporciona un ejemplo típico de la interpretación condicional: "Salvo que este Tratado estipule expresamente lo contrario, las Altas Partes Contratantes acuerdan que, en todo lo relativo al comercio y navegación, cualquier privilegio, favor o inmunidad que cualquiera de las dos Partes Contratantes haya concedido efectivamente, o pueda conceder en el futuro, a los ciudadanos o súbditos de cualquier otro Estado se extenderán graciosamente a los ciudadanos o súbditos de la otra Parte Contratante, *si la concesión en favor de ese otro Estado hubiera sido gratuita, y a cambio de la misma concesión o una equivalente, si la concesión hubiera sido condicional.*" Citado por W. S. Culbertson, *International Economic Policies*, p. 61.

rados, se hizo patente poco a poco que la cláusula incondicional ofrecía muchas ventajas, pues para éstas es quizá más importante una garantía de igualdad de trato que un otorgamiento de concesiones especiales, y también como consecuencia de la dificultad constante de aplicar la interpretación condicional. Repentinamente, en un cambio de notas con Brasil en 1923, el gobierno de Estados Unidos abandonó su política anterior y accedió a aceptar la cláusula incondicional. A partir de esa fecha ha sido un partidario ardiente de esta interpretación.

Pueden caber pocas dudas de que la forma incondicional del trato de nación más favorecida tiene muchas ventajas a su favor sobre la condicional. Es perfectamente clara; su interpretación no requiere complicadas discusiones diplomáticas; generaliza la igualdad de trato de la forma más sencilla posible y con ello elimina fuentes potenciales de conflictos. La cláusula condicional, por el contrario, está expuesta a malas interpretaciones constantes o necesita negociaciones frecuentes para determinar qué es exactamente lo que debe significar su aplicación. ¿Qué es una concesión equivalente? Si A reduce sus derechos sobre la lana a cambio de que *B* reduzca sus derechos sobre los vinos, A debe extender la misma reducción en la tabla de derechos de lanas a C a condición de que éste haga una reducción igual en sus derechos a los vinos. ¿Es la concesión de C equivalente a la de *B*, sin tener en cuenta la posibilidad de que C sea un importador insignificante de vinos? O supóngase que los vinos se encuentran comprendidos entre los artículos que C admite libres de derechos, ¿qué reducción de derechos debe considerarse como una concesión igual? Aunque sea difícil y pueda provocar roces, la solución de estos problemas no es imposible. Sin embargo, es frecuente que cada una de las partes de un tratado haga varias concesiones simultáneamente, considerándose más o menos equivalente sólo la suma total de las hechas por cada nación. De este modo aumenta muchísimo la necesidad y la dificultad de tratar con terceras potencias. Además, como ha señalado el profesor Viner, si determinado país ha negociado siquiera sea un tratado con cláusula incondicional de nación más favorecida con otra nación, esto "hace que la cláusula condicional de otros tratados tenga efectos incondicionales. Pues una vez que se han extendido graciosamente a este país concesiones acordadas condicionalmente a otro, todos los demás países pueden reclamarlas graciosamente".[5] Por último, es evidente que la concesión de trato condicional de nación más favorecida sólo promete virtualmente el derecho a regatear un trato de igualdad, excepto en la medida en que generaliza concesiones graciosas. Aún queda por determinar en la negociación el grado de igualdad alcanzado, y en aquélla el poder político y eco-

[5] Citado por Whale; *op. cit.*, p. 228 n.

nómico son todopoderosos. El objetivo básico de la cláusula de nación más favorecida, el trato realmente igual, sólo se puede alcanzar adhiriéndose a la interpretación incondicional.

Antes de abandonar el problema del trato de nación más favorecida, es necesario llamar la atención sobre algunas excepciones a sus principios y que suele admitir la mayoría de las personas. La más frecuente de todas es el tráfico fronterizo de carácter puramente local. Como es frecuente que las fronteras de dos naciones dividan regiones económicamente homogéneas, tales como las grandes llanuras del oriente de Hungría y el occidente de Rusia, y como la interrupción del comercio local mediante la aplicación de derechos aduaneros uniformes podría suponer grandes penalidades a los habitantes de ambos lados de la frontera, es muy frecuente que se exima a este tipo de tráfico de los derechos de importación habituales. Del mismo modo, la mayoría de las potencias coloniales se reservan expresamente el derecho a conceder un trato especial, por lo general en forma de derechos preferenciales, a las colonias o posesiones que no están incorporadas dentro del territorio arancelario de la madre patria. El más conocido de estos sistemas es el de derechos preferenciales adoptado por Gran Bretaña y sus Dominios en la Conferencia de Ottawa de 1932. También se han hecho excepciones al trato de nación más favorecida con respecto a determinados países que se encuentran íntimamente relacionados en cuanto a localización, raza o lazos económicos. Así, Estados Unidos y Cuba en sus tratados con otros países, excluyen específicamente a estos últimos del goce de ciertas reducciones arancelarias que se han concedido mutuamente en un tratado de reciprocidad. Las mismas excepciones se aplican al comercio entre algunos países centro y sudamericanos, España y Portugal, los países escandinavos, los estados bálticos y algunos otros. Como caso especial de este tipo de excepciones pueden citarse las uniones aduaneras.

Cualquiera que sea la forma en que se regulen las relaciones comerciales entre países, es decir, ya sea en forma directa, con especificación detallada de cada problema concreto o por el método indirecto de invocar reglas generales tales como la del trato de nación más favorecida, los términos acordados han de estipularse por escrito o en algún documento más o menos formal. Esto es necesario porque no existe ningún cuerpo de derecho internacional admitido por todos, salvo ciertas costumbres de un *status* algo indeterminado, al que puedan apelar las naciones, igual que los individuos en el interior de un Estado. Sin duda, el grueso de lo que se conoce por derecho internacional está formado por los tratados mismos que aquí nos ocupan (incluso, desde luego, aquellos que tratan de problemas no comerciales).

Así como las partes de un tratado son los autores de la ley que gobierna sus relaciones, así también son, en última instancia, los tri-

bunales que la interpretan y los funcionarios que la aplican. Aunque existan en la actualidad muchas instituciones arbitrales, de las que es ejemplo sobresaliente el Tribunal de La Haya, cuya labor es decidir sobre disputas internacionales, cualquier país puede negarse a obedecer sus decisiones. Esto sucederá siempre que estén seriamente amenazados los intereses nacionales de cualquier Estado. Cuando no estén en juego intereses nacionales vitales las comisiones y tribunales internacionales pueden realizar una labor útil de conciliación y arbitraje. Es evidente, sin embargo, que la autoridad que tengan no descansa en un "consentimiento general de los gobernados", sino en una aquiescencia voluntaria específica respecto a cada problema concreto. Mientras todas las naciones pretendan tener una soberanía ilimitada no puede ser de otra manera, y en definitiva los procedimientos de aplicación del derecho internacional han de ser la conciencia de las naciones, influída quizá por la opinión pública mundial, o el poderío militar.

Sin embargo, por fortuna no son excesivamente frecuentes las disputas respecto al significado de las cláusulas de los tratados. En lo que concierne a problemas comerciales, lo anterior se debe a la difusión que han tenido las reglas generales del trato nacional para los individuos y de nación más favorecida para las mercancías. Su gran aceptación se atribuye, en gran parte, a su sencillez, su equidad y su importancia. Es mucho más fácil acceder a la aplicación de reglas generales bien entendidas que llegar a una especificación detallada respecto a cada punto importante de comercio internacional. Es evidente la equidad de tratar a los ciudadanos de esos países y a los productos de éstos igual que si fueran propios. Y, hablando en términos generales, tiene la misma importancia para cualquier país, si no es que mucha más, recibir trato de igualdad con los demás países que conseguir concesiones especiales ganadas con dificultad y a menudo de corta duración.

Negociación de tarifas

A primera vista podría parecer que cuanto más se extienda el uso de la cláusula de nación más favorecida, menores serán las oportunidades o la necesidad de negociar para obtener concesiones arancelarias. Sin embargo, la igualdad de trato, aunque no sea discriminatoria, puede seguir siendo un trato muy malo susceptible de mejora mediante acuerdo. En seguida veremos que existe la posibilidad de aliviar la situación, aun rigiendo la adopción general de la cláusula de nación más favorecida.

El regateo de tarifas es un proceso de negociación entre dos países que, por lo general, tiene lugar poco antes de expirar un tratado co-

mercial previamente existente, y con el objeto de fijar sus relaciones arancelarias sobre una base concreta. Algunas veces lo que se persigue es conseguir una reducción unilateral o bien recíproca de los derechos, otras sólo la de establecer una igualdad de trato. Los métodos que se usan para negociar, y en cierta medida los objetivos que se persiguen, varían con la clase de tarifas que posee un país.

Un estado que tenga una tarifa única puede procurar obtener concesiones especiales o igualdad de trato de una de estas dos maneras: mediante amenaza de derechos de represalia u ofreciendo concesiones. Puede citarse como ejemplo a Estados Unidos, que es el principal país adherido de manera consistente a la tarifa de una sola columna. En su ley arancelaria de 1890 y en la de 1897 se autorizaba un método de negociación de represalias contra países que producen azúcar, melazas, café, té o cueros. Hallándose tales productos en una o ambas fechas en la lista de mercancías de libre importación, el Presidente estaba capacitado para imponer derechos sobre aquellos provenientes de países cuyos impuestos a los productos americanos estimase ser "recíprocamente desiguales e irrazonables". Si bien es verdad que estas mercancías de libre importación gozaban, con relación a las gravadas, de un trato de favor especial, también lo es que a Estados Unidos le interesaba concederles ese trato. Además, si bien los norteamericanos insistían en su derecho inalienable de imponer derechos todo lo alto que quisieran, parece que reservarse el derecho a juzgar sobre lo razonable de las tarifas impuestas por cualquier otro país implica bastante osadía. No es extraño que careciesen de importancia los resultados de esta disposición como arma para negociar.

En el arancel de 1897 se incluía también una cláusula que permitía establecer reducciones especiales a una serie aún más limitada de productos (tártaros, coñacs, vinos espumosos y otros y pinturas y esculturas) a cambio de concesiones equivalentes. Con fundamento en esta disposición se celebraron acuerdos con nueve países, la mayoría de los cuales no daba a Estados Unidos un trato especial, sino sólo el de nación más favorecida. En esta ley arancelaria y en algunas posteriores se incluyeron secciones que permitían hacer un uso más amplio del método de concesiones (reducciones de derechos que podían llegar a ser hasta del 20% de la cuota normal), pero estas disposiciones no tuvieron virtualmente ningún efecto porque los tratados en que aparecían habían de ser ratificados por el Senado, permitiéndose así que la oposición se organizara y sacara adelante su punto de vista. Culbertson escribe respecto a esta fase de los intentos norteamericanos de regatear para obtener reducciones de tarifas:

Nuestra experiencia de las leyes de 1890 y 1897 demuestra de manera incontrovertible lo vano que es negociar a fin de obtener favores especiales y exclusivos. Ningún país se podía hallar en una posición más fuerte que la

nuestra; pero, aun así, los resultados —las ganancias comerciales reales— fueron pequeñas e inciertas. En ningún modo compensaron los esfuerzos hechos, los roces que resultaron y la mala voluntad a que dieron lugar en otros países.[6]

Abandonando el intento de obtener concesiones especiales, en 1909 el Congreso introdujo en el arancel una disposición cuya finalidad era la de eliminar la discriminación contra los productos americanos y establecer para ellos una igualdad de trato, para lo cual se usaría el método de imponer derechos adicionales (25%) a las importaciones provenientes de países que discriminaran en contra de las mercancías americanas. Si bien este esfuerzo se vió coronado con cierto éxito, una disposición más fuerte y flexible aunque de naturaleza similar introducida en la tarifa de 1922 (y conservada en la de 1930) demostró ser un arma más eficaz contra el trato discriminatorio. La ley de 1922 daba facultades al Presidente para elevar en 50% los derechos establecidos sobre cualquiera o todos los productos de un país que hiciera discriminaciones contra las mercancías de Estados Unidos (a fin de colocarlo en una posición desventajosa en comparación con la de cualquier país extranjero), y también, si esto era insuficiente para eliminar la discriminación, para aplicar una prohibición total de las importaciones.

Debe advertirse que el cambio en los objetivos perseguidos por las negociaciones arancelarias norteamericanas —primero se persiguió la obtención de concesiones especiales y luego la igualdad de trato— va paralelo al cambio que experimentó la interpretación norteamericana de la cláusula de nación más favorecida, primero condicional y luego incondicional. Aunque después de la guerra de 1914 Estados Unidos siguió la política antiliberal de llevar sus derechos de aduana en muchos casos hasta un nivel más alto, también es verdad que se adhirió —tanto en las negociaciones como en la interpretación de los tratados— al principio de la igualdad de trato. Más recientemente, en el programa de acuerdos comerciales emprendido por el Secretario Hull, Estados Unidos ha vuelto a introducir el método de negociación a base de concesiones, si bien esta vez combinado con el principio de la igualdad. De este programa volveremos a hablar más adelante.

Cuando se aplica el tipo de tarifa de doble columna máxima y mínima, el regateo puede hacerse adoptando el método de concesiones o el de represalias, según se considere normal la columna máxima o la mínima. Sin embargo, en este caso el problema es en gran parte académico, pues de todos modos los derechos mínimos tienen el nivel protector que se desea, y la columna máxima se aplica a todos los países con los que no se tiene establecido acuerdo. Puede

[6] *Op. cit.*, pp. 139-140.

concederse la aplicación de la columna mínima en todo o en parte a cambio sencillamente del trato de nación más favorecida, o puede hacerse depender su aplicación de la obtención de ciertas reducciones específicas de derechos, según los objetivos que se persigan con el regateo.

Un país que posea una tarifa general convencional suele dar un nivel muy elevado a su columna general de derechos, y conceder rebajas de ella hasta dejarla en los derechos fijados de manera convencional o por tratado, que rara vez dejan de ser del todo protectores y que sólo implican una reducción respecto de la columna general hasta el punto que exige la negociación. Debido a la difusión del trato incondicional de nación más favorecida, los derechos convencionales establecidos como concesiones de la columna general se han generalizado mucho. Se ha conservado la compatibilidad entre la cláusula de nación más favorecida y el principio del regateo limitando las reducciones de derechos a importaciones de que la otra parte sea el principal proveedor. De este modo se deja algo para poder negociar con otros países. (Cuando se usa la tarifa de columna máxima y mínima, se obtiene el mismo resultado limitando en cada acuerdo la aplicación de los derechos mínimos a mercancías concretas.)

Difícilmente se puede decir que las negociaciones sobre tarifas que han tenido lugar en los últimos cincuenta años han tenido gran éxito, excepto, quizá, como medio de conseguir igualdad de trato. Aun en este caso el hecho de que Gran Bretaña, que hasta 1916 era virtualmente un país librecambista, haya obtenido un trato tan bueno como las naciones que tenían tarifas como instrumento de negociación, puede poner en duda su eficacia. El regateo ha demostrado ser del todo ineficaz como medio de conseguir una disminución de las restricciones al comercio, pues la tendencia que han seguido los derechos de aduana desde la séptima década del siglo pasado ha sido insistentemente al alza. En verdad, ha sido práctica habitual elevar los derechos generales a un nivel "de lucha", justo antes de empezar la negociación de una serie de tratados. Esta política, junto con la idea casi universal de que las reducciones de derechos son perjudiciales para el país que las concede, y la probabilidad de que seguirán en vigor algunos derechos generales debido al fracaso de negociaciones, ha sido un factor importante en la elevación general de las barreras arancelarias.

El programa de acuerdos comerciales de Estados Unidos

Uno de los acontecimientos ocurridos en las relaciones internacionales que más esperanzas ha levantado desde hace muchos años es el programa de acuerdos comerciales inaugurado en Estados Unidos bajo la presidencia de Roosevelt y la dirección del secretario Cordell Hull.

No hace concebir esperanzas tanto porque indique el deseo de negociar, sino más bien porque representa la introducción de una nota nueva y refrescante en las negociaciones arancelarias. Mr. Hull parte del postulado de que no es posible salir por entero de la depresión sin eliminar muchos de los obstáculos cuyo desarrollo reciente ha dificultado tanto el comercio internacional, y rechaza la opinión de que la reducción de derechos sea perjudicial; lleva a la sala de conferencias una buena disposición para reducir los derechos arancelarios americanos actuales. Al iniciar su programa en un momento (1934) en que se advertía en todos lados una tendencia a multiplicar las restricciones al comercio, ha atenuado, ya que no invertido totalmente, esta tendencia. Política tan sorprendente merece ser estudiada con cierto detenimiento.

Una ley aprobada por el Congreso en junio de 1934[7] concedió la autorización necesaria para llevar a cabo el programa de acuerdos comerciales recíprocos. La ley facultaba al Presidente para concluir tratados recíprocos con otras naciones con la finalidad de establecer concesiones comerciales mutuas, permitiéndole reducir o aumentar los derechos existentes en 50%, pero prohibiendo expresamente transferir mercancías sujetas a derecho a la lista de mercancías libres del mismo, o viceversa. No se requiere la ratificación de ningún acuerdo por el Senado; entran en vigor por decreto del Presidente.

Si bien la finalidad declarada de la ley es la de aumentar los mercados extranjeros para los productos norteamericanos, y aunque no abandona el principio de la protección "razonable", sí reconoce la necesidad de comprar si se quiere vender, así como la importancia decisiva del bienestar nacional frente a los intereses particulares de ciertos grupos. También está implícita en esta política la idea de que los mercados extranjeros pueden ser más importantes para el equilibrio de la economía norteamericana que los mercados nacionales protegidos.

Para poner en práctica la nueva política se ha establecido un procedimiento interesante. Primero se anuncia el hecho de que se van a iniciar negociaciones para la firma de un acuerdo comercial con un determinado país, así como las mercancías cuya reducción de derechos se estudiará y procurará. Se fijan entonces sesiones en las que las partes interesadas puedan expresar sus puntos de vista. Estas sesiones las celebra la Comisión de Información sobre Reciprocidad integrada por representantes de las diversas dependencias oficiales interesadas. Los informes recogidos en estas sesiones se preparan e imprimen en mimeógrafo para su estudio por otra comisión interdepartamental, la Comisión de Acuerdos Comerciales, cuya labor consiste

[7] La ley había de estar en vigor durante tres años, y ha sido renovada por periodos sucesivos de tres años.

en determinar qué reducciones de derechos se pedirán al país con que se está negociando y qué reducciones de derechos está dispuesto a conceder Estados Unidos. Se pasan a la Comisión de Países las tablas en que figuran las concesiones solicitadas y las que se pueden conceder, y dicha comisión realiza las negociaciones, consultando con el Presidente y el Secretario de Estado y remitiéndose con frecuencia a la Comisión de Acuerdos Comerciales para consultar sobre aquellas partidas alrededor de las cuales haya discusión. Después de algunas semanas, a veces meses, se concluye un acuerdo comercial recíproco que comprende diversas concesiones mutuas.

En los diecisiete acuerdos que hasta hoy se han concluído,[8] se ha respetado rigurosamente la forma incondicional del trato de nación más favorecida. Las concesiones otorgadas a una nación se aplican a todos aquellos países que no establecen un trato discriminatorio contra el comercio con Estados Unidos. De este modo se impide de manera efectiva la aparición de cualquier incentivo a discriminar, que podría surgir de aplicarse la forma condicional, y se han eliminado ciertas discriminaciones existentes. Además, si bien terceros países se benefician de cada una de esas generalizaciones, también Estados Unidos se beneficia de cualquier reducción de derechos que puedan conceder a otros los países que tienen acuerdos comerciales con él. Así, la tendencia es a que con cada acuerdo concluído aumente tanto el comercio triangular como el bilateral, lo contrario de lo que ha sucedido cuando el comercio ha estado congelado y encajonado en acuerdos bilaterales de clearing.[9]

Desde luego, si Estados Unidos incorporara en un solo tratado el total de todas las reducciones de derechos que estuviese dispuesto a hacer, el funcionamiento del principio de nación más favorecida destruiría toda posibilidad de nuevas negociaciones para obtener rebajas de otros países. Este peligro, que han sacado a relucir los críticos de la nueva política, es más imaginario que real; puede evitarse por el sencillo procedimiento seguido de ordinario en las negociaciones arancelarias por los países europeos y que consiste en no hacer concesiones a ningún país excepto en artículos importados en su mayoría del mismo. El análisis de las importaciones de Estados Unidos por países de origen indica hasta qué punto puede ser efectivo este método, debido, en gran parte, a la especialización de la producción en la mayoría de los países. De todos los artículos importados sujetos a derecho que entraron en Estados Unidos en 1931, por término medio el 71% de cada importación vino de un solo país, y sólo el 29%

[8] Escrito en julio de 1938. En aquella fecha se habían celebrado acuerdos con Bélgica, Países Bajos, Suiza, Francia, Suecia, Finlandia, Canadá, Cuba, Brasil, Haití, Colombia, Honduras, Nicaragua, Guatemala, Costa Rica, El Salvador y Checoslovaquia.

[9] Compárese esto con lo dicho en el capítulo sobre acuerdos de clearing.

de todos los demás.[10] Por tanto, la limitación de cada reducción de derechos a una mercancía de que el estado en cuestión sea el principal abastecedor, práctica a que se ha adherido con fidelidad la Comisión de Acuerdos Comerciales, evita la desaparición de posibilidades futuras de negociación, mientras que la adopción general del trato incondicional de nación más favorecida impide futuras discriminaciones asegurando a los Estados Unidos los beneficios que puedan resultar de cualquier eliminación ulterior de restricciones comerciales.

Una nueva limitación respecto a las reducciones de derechos demuestra que la nueva política seguida por Estados Unidos, si bien elimina restricciones, está lejos de llevar consigo un abandono del proteccionismo. Se ha intentado conceder reducciones principalmente a artículos que no son muy competidores. Cuando se trata de éstos las reducciones de cuotas son pequeñas a fin de impedir que se produzcan trastornos graves en la producción y el volumen de empleo. Si bien ha sido preciso restringir las concesiones, en la medida de lo posible, a esta variedad relativamente "inofensiva", ha sido tal la altura desmedida y la complejidad irracional de los aranceles del mundo, incluso el de Estados Unidos, que es muy importante el número de reducciones que se puede hacer.

El programa de acuerdos comerciales ha iniciado también un primer ataque contra otro aspecto de la estrangulación del comercio internacional. Es éste la aplicación del principio de la nación más favorecida a los contingentes de importación y al control de cambios. Aplicado a estas formas de restricción, se ha interpretado en el sentido de conceder a cada país una proporción del total de importaciones de cualquier artículo equivalente a la proporción en un período base cuando no existían controles. Al aplicarse de este modo una distribución equitativa del comercio disponible, esta disposición tiende a combatir la tendencia reciente hacia acuerdos bilaterales de trueque.

De los diversos acuerdos concluídos hasta ahora, seis fueron anteriores al 1º de enero de 1936, se aprobaron tres más dentro de los dos meses que siguieron a esa fecha y otros cinco en el curso del año. Así, durante la mayor parte de 1936, se aplicaron en su totalidad nueve acuerdos; la cifra es de catorce para todo el año 1937. Los datos relativos al comercio de Estados Unidos durante esos años deben arrojar alguna luz sobre los resultados concretos del programa de

[10] Datos tomados del artículo de Benjamín B. Wallace en *Foreign Affairs*, vol. II, p. 621 (julio de 1933), con el título de "Tariff Bargaining". Mr. Wallace, que escribía antes de comenzar las negociaciones previstas por el programa de acuerdos comerciales, señaló con toda claridad la respuesta a esta crítica. También indicó que las llamadas ampliaciones gratuitas de concesiones a terceros países, a base de la cláusula incondicional de nación más favorecida, no tendrían en realidad naturaleza gratuita, pues Estados Unidos obtendría ampliaciones similares de otros países.

acuerdos comerciales. En la tabla que aparece a continuación se compara el crecimiento del comercio de Estados Unidos en 1936 y 1937 respecto al del año anterior con el aumento en el comercio con todos los otros países y con el total.

El aumento tanto de las exportaciones como de las importaciones procedentes de países con que se habían concluído acuerdos fué en 1936 mucho mayor que el que se produjo en el comercio con los países con que no existía acuerdo comercial, siendo el porciento de aumento de la exportación casi tres veces mayor y de la importación

Comercio de EE. UU. bajo los Acuerdos Comerciales Recíprocos
(Exportación total; Importación para consumo interior. En miles de dólares)

	Exportación		*Importación*		% de aumento *1936-1935*	
	1935	*1936*	*1935*	*1936*	*Expor-tación*	*Impor-tación*
Comercio con nueve países con acuerdo *	559,950	685,253	686,045	860,781	14.2	25.5
Comercio con todos los demás países	1.682,924	1.768,234	1.361,440	1.558,448	5.1	14.5
Comercio total ..	2.282,874	2.453,487	2.047,485	2.419,229	7.5	18.2

	Exportación		*Importación*		% de aumento *1937-1936*	
	1936	*1937*	*1936*	*1937*	*Expor-tación*	*Impor-tación*
Comercio con catorce países con acuerdo †	857,606	1.159,161	996,347	1.152,253	35.2	15.6
Comercio con todos los demás países	1.598,372	2.185,997	1.422,882	1.860,236	36.8	30.7
Comercio total ..	2.455,978	3.345,158	2.419,229	3.012,487	36.2	24.5

* Los países son: Bélgica, Suecia, Suiza, Canadá, Países Bajos (e Indias Holandesas), Cuba, Brasil, Honduras y Haití.

† Los países que deben añadirse a la lista anterior son: Francia, Finlandia, Colombia, Guatemala y Nicaragua.

Fuente: *Monthly Summary of Foreign Commerce*, diciembre de 1935, 1936, 1937. U. S. Bureau of Foreign Commerce. La pequeña discrepancia en las cifras correspondientes al total de la exportación de 1936 en las dos series es consecuencia de correcciones sin importancia hechas antes de publicarse los datos de 1937.

casi el doble para el primer grupo que para el segundo. También vale la pena señalar el aumento más rápido de las importaciones. Los datos disponibles parecen indicar con claridad que durante 1936 el comercio con los países con que existía acuerdo recibió un estímulo considerable.

Las cifras de 1937 ofrecen un contraste notable. Las exportaciones a países con que Estados Unidos concluyó acuerdos comerciales aumentaron 35.2% con relación al año anterior, un aumento importante, pero aumentaron aún más las exportaciones a países con que no había acuerdo, pues éstas se elevaron en 36.8%. Son aún más favorables para este último grupo los datos relativos a importaciones, que muestran un alza de 30.7% en los países con que no existía acuerdo en comparación con un ascenso de 15.6% para los países con acuerdo. También vale la pena fijarse en el aumento relativo de las exportaciones: las importaciones crecieron más de prisa que las exportaciones en 1936, mientras que en 1937 sucedió lo contrario.

¿Debemos sacar de esto la conclusión de que los acuerdos comerciales fueron un estímulo importante para el comercio en 1936, pero que en 1937, incluídos más países en el programa, ya no tuvo ningún efecto la reducción de barreras arancelarias? De ningún modo. No cabe la menor duda de que en 1937, igual que en 1936, tanto el comercio de exportación como el de importación de Estados Unidos con países con acuerdo comercial hubiera sido menor en ausencia de estos acuerdos. Debe atribuirse el aumento más rápido del comercio norteamericano con países sin acuerdo comercial a circunstancias especiales que se ponen de manifiesto con un examen de las cifras del comercio con determinados países y en ciertas mercancías. Así, por ejemplo, el comercio de Estados Unidos con Japón, país con que no tiene acuerdo comercial, aumentó en 1937 en más de un 40%. Esto se debió, en gran parte, a la guerra con China, que obligó a Japón a comprar a Estados Unidos grandes cantidades de pedacería de acero, petróleo, algodón y otros materiales de guerra. Del mismo modo, las importaciones norteamericanas aumentaron con mayor rapidez (de 40 a 100%) en el caso de aquellos países y regiones productoras de materias primas tales como Argentina, la costa occidental de Sudamérica, la U. R. S. S., toda la parte meridional de Asia desde Turquía a las Islas Filipinas, y de Oceanía y África. Las materias primas importadas de esos países constituyen más de la mitad de la importación total de Estados Unidos, y se necesitaron para la rápida expansión de la actividad económica que tuvo lugar en el verano de 1937. El alza de precios, producida por una compra ultrarrápida de existencias con fines de inventario, explica, en gran parte, el aumento de estas importaciones. También es verdad que la exportación norteamericana a muchos de estos países creció más de prisa que las exportaciones a

países con que se había celebrado acuerdo, cosa perfectamente natural debido al hecho de que Estados Unidos estaba comprando mucho en ellos.

Las cifras relativas al comercio mundial son complejas, y exigen que se las analice con gran detalle si se quiere sacar de ellas conclusiones válidas. Como demuestra la investigación anterior, sería precipitado decir que los acuerdos comerciales más bien entorpecieron que estimularon el comercio, sacando esta consecuencia de que el comercio con los países sin acuerdo creció más de prisa que con los países con acuerdo. Durante el período que estudiamos (1937) contribuyeron a aumentar el comercio causas distintas de los acuerdos comerciales. Desde luego, también es verdad que se debe ser prudente al sacar conclusiones favorables al programa de acuerdos basándose en las cifras de 1936. Sin embargo, en este caso no estaban presentes otras fuerzas importantes que tendieran a producir una expansión más rápida del comercio con los países con que existía acuerdo.

Podemos concluir sin temor a equivocarnos que el programa de acuerdos comerciales de Estados Unidos ha tendido a aumentar el comercio. Esto es verdad tanto respecto al comercio con los países directamente afectados por la reducción de aranceles (con inclusión de algunos que se beneficiaron con la generalización de las rebajas por aplicación de la cláusula de nación más favorecida) como respecto al comercio con terceros, a través de la expansión del comercio triangular. No cabe duda que los nuevos tratados están realizando su función de hacer más liberal el comercio internacional, al mismo tiempo que lo estimulan.

Puede decirse una cosa más respecto al desplazamiento de la tasa relativa de aumento de las exportaciones e importaciones en los dos años examinados. Los adversarios del programa comercial americano consideraron el aumento de las importaciones que tuvo lugar en 1936 como prueba decisiva de que se estaba poniendo la economía de Estados Unidos a la merced de los productores extranjeros. Los cambios en las cifras que tuvieron lugar durante 1937 deberían satisfacerles. No obstante, se desea y se espera que, en vista de la posición económica internacional de Estados Unidos como país acreedor, el futuro presenciará una tendencia hacia un aumento más rápido de las importaciones que de las exportaciones. A menos que Estados Unidos desee de manera deliberada desalentar el pago de intereses y dividendos de los valores extranjeros poseídos por norteamericanos y la devolución de sus préstamos, sería de desear una balanza comercial menos "favorable".[11] Además, debe recordarse que como una pro-

[11] A fines de 1936 las inversiones a largo plazo realizadas por americanos en países extranjeros ascendían aproximadamente a Dls. 12,486 millones. (*Balance of International Payments of the United States in 1936*, p. 33.) No se dispone

porción creciente de importaciones permite el pago de los servicios de deuda, también facilitará la abolición de los controles de cambios y otros impedimentos al comercio, al aliviar la tensión que existe en los cambios de los países deudores.

Los críticos han alegado también que la abolición del requisito de la ratificación por el Senado y el procedimiento de negociación por comisiones han traído como resultado un método autocrático de confección de aranceles. Si con esto se quiere decir que los influyentes tienen menos oportunidades de hacer predominar sus opiniones mezquinas y que se da más importancia al bienestar nacional, en este caso tienen razón. Si quieren decir que no se concede la debida importancia a los efectos que producen las reducciones arancelarias sobre la desocupación y sobre el capital, que se causa conscientemente un perjuicio a las industrias americanas establecidas, en tal caso se equivocan. No se ha abandonado la vieja política proteccionista estadounidense, sino que ésta se ha moderado de manera inteligente en un mundo en que la política económica se ha orientado durante algunos años hacia una reducción del comercio más que hacia su aumento.

Obras de consulta

Haberler, Gottfried von, *El Comercio Internacional*, caps. XXI y XXII.

Paranaguá, O., *Tariff Policy*, cap. IX.

Culbertson, W. S., *Reciprocity* (McGraw-Hill, Nueva York, 1937).

Whale, Barrett, *El Comercio Internacional*, cap. VII.

Smith, James G., "Development of Policy under the Trade Agreements Program", *Quarterly Journal of Economics*, vol. L (1936), p. 297.

Berglund, Abraham, "Reciprocal Trade Agreements Act of 1934", *American Economic Review*, vol. XXV (1935), p. 411.

Popper, David, H., "The Hull Trade Program", *Foreign Policy Reports*, 15 de octubre de 1936.

Edminster, L. R., "The Trade Agreements Program and American

de las cifras correspondientes a las inversiones extranjeras a largo plazo en Estados Unidos en ese año. Sin embargo, se calculaba que la cifra para fines de 1935 era de Dls. 5,035 millones. (*Balance of International Payments of the United States in 1935*, p. 56.) Durante 1936, los ingresos netos procedentes de inversiones extranjeras a largo plazo en Estados Unidos ascendían a Dls. 596 millones, lo que lleva la cifra de la deuda total norteamericana a extranjeros en concepto de inversiones a largo plazo a Dls. 5,631 millones. Restando esta cifra del total de Dls. 12,486 millones de créditos norteamericanos a largo plazo, resulta que Estados Unidos era un acreedor neto en cuanto a inversiones a largo plazo por la cantidad de Dls. 6,855 millones.

Agriculture", *American Economic Review, Supplement,* marzo de 1936 (vol. XXVI).

Sayre, Francis B., "How Trade Agreements Are Made", *Foreign Affairs,* vol. 16 (1938), p. 417.

CAPÍTULO VIII

CONTINGENTES DE IMPORTACIÓN Y CONTROL DE CAMBIOS

Antecedentes históricos

La oleada de nacionalismo que azotó a la mayoría de los países durante la guerra de 1914-18 e inmediatamente después de ella trajo consigo un resurgir violento del sentimiento proteccionista que a su vez produjo una elevación general de las barreras arancelarias. Los sucesores del Imperio Austro-Húngaro erigieron murallas aduaneras totalmente nuevas, e imperdonables desde el punto de vista económico. En 1922, Estados Unidos volvió la espalda a los derechos relativamente bajos del arancel de 1913 y para muchos artículos los elevó a niveles que batían todas las marcas, mientras la librecambista Inglaterra dió un paso importante hacia el proteccionismo con la aplicación del arancel McKenna y los derechos de protección a industrias básicas. En la mayoría de los países tenía lugar una evolución semejante. Esta erupción de restricciones al comercio no se limitó al aumento de los aranceles. Los trastornos monetarios de aquella época, sobre todo las rápidas depreciaciones de muchas monedas europeas, reforzaron las demandas de derechos más elevados y produjeron el establecimiento de prohibiciones de importación y exportación, contingentes de importación y ciertas formas de control de cambios. Durante los años prósperos de la década de los veintes la restauración del comercio internacional y la reapertura de los cauces normales del comercio hicieron posible, sin embargo, la abolición gradual de estas restricciones excesivas de guerra y post-guerra.

Mas este período de relativa paz económica no duró mucho. No habían transcurrido sino muy pocos meses desde el comienzo de la depresión mundial, en junio de 1930, cuando el presidente Hoover firmó la ley arancelaria Hawley-Smoot que aumentaba un número considerable de derechos a un nivel incluso superior al alcanzado en la tarifa de 1922. En parte como represalia y en parte como respuesta a las influencias de la depresión, el ejemplo de Estados Unidos fue seguido muy pronto por otros muchos países, sobre todo Canadá, Cuba, México, Francia, Italia, España, Australia y Nueva Zelandia. A medida que aumentaba el rigor de la depresión que obligaba a los precios a bajar, el movimiento hacia aranceles más elevados se convirtió en una marcha firme, que a su vez llegó a ser una carrera desenfrenada. Sería aburrido hacer una enumeración de todos los países y de las mercancías más importantes que abarcan las medidas protec-

cionistas. Baste con decir que Gran Bretaña, durante mucho tiempo el baluarte del librecambio, cedió en 1931 e introdujo un arancel general, y que, con la posible excepción del período mercantilista, el nivel general de los derechos en todo el mundo no ha sido nunca tan alto como en los años recientes.

Además, las restricciones anormales del período de guerra y el que le siguió, sobre todo los contingentes de importación y el control de los cambios, han vuelto a aparecer con virulencia redoblada. Las medidas similares adoptadas en el lapso 1914-23, parecen burdas comparadas con los instrumentos poderosos y generales de los últimos años. Si bien es verdad que la extensión de su uso varía mucho de un país a otro, también lo es que casi todas las naciones las han aplicado en una u otra forma, mientras que antes su ámbito era más limitado. También es más amplio el número de mercancías y de transacciones que afectan y es mayor el número de procedimientos usados y más ingeniosa su complejidad. El comercio mundial ha quedado trabado en una red de restricciones tan fabulosamente complejas que es asombroso que aún haya tanto intercambio.

No es difícil encontrar la razón de tal estado de cosas. El nacionalismo económico, aunque permaneciera adormecido durante la tercera década del siglo, no por ello desapareció ni mucho menos. Para despertar y adquirir todo su vigor bastó que recibiera el aguijón de circunstancias adversas y el temor concomitante de la competencia extranjera. Además, la baja del volumen de ocupación y de los ingresos producida por la depresión [1] causó tal colapso de la demanda que el precio de muchas mercancías, sobre todo materias primas y productos alimenticios, bajó en más de 50%. La presión de la baja de precios y demanda, unida a una suspensión casi completa de préstamos internacionales, gravitó con fuerza especial sobre los países deudores. Estos países habían podido hacer frente a una balanza comercial adversa, durante la década de 1920 a 1929, mediante una corriente firme de fondos procedentes de países prestamistas, entre los que Estados Unidos llegó a ocupar en ese período el lugar preeminente. Así, entre 1919 y 1928 las exportaciones netas norteamericanas de capital a largo plazo sólo estuvieron una vez (en 1932) por debajo de Dls. 450 millones, y casi siempre oscilaron entre Dls. 500 y Dls. 700 millones. En 1929 y 1930 estas exportaciones de capital bajaron rápidamente y a partir de 1931 fueron sustituídas por una importación neta de capital (debido a una readquisición de los valores extranjeros por los extranjeros mismos).

Los países de tipo habitualmente deudor (los relativamente poco desarrollados) no fueron los únicos que quedaron atrapados entre la

[1] La Oficina Internacional del Trabajo calculó que a principios de 1933 la desocupación mundial ascendía a 30 millones. (*World Economic Survey, 1932-33.*)

espada de precios de exportación descendientes y la pared de deudas exteriores cuyo servicio era una cantidad anual fija; también figuraban en este grupo las principales naciones europeas. Gran Bretaña, Francia e Italia, lo mismo que otros países, se debían, como consecuencia de la guerra, grandes sumas, pero su principal acreedor era Estados Unidos. Hasta 1931 habían podido hacer frente a sus obligaciones anuales ocasionadas por tales préstamos debido a que Alemania, a su vez, les pagaba, en concepto de reparaciones, una cantidad aproximadamente igual. Pero la capacidad de pago alemana descansaba en gran parte en los grandes préstamos anuales que recibía de Estados Unidos. Cuando se secó esta fuente de ingresos, Alemania se encontró muy pronto en la imposibilidad de proseguir sus pagos de reparaciones, lo que significó que ya los aliados no podían seguir manteniendo el pago de sus deudas de guerra. A la moratoria Hoover de 1931, que trajo consigo un alivio temporal, sucedió una moratoria extraoficial y al parecer permanente de todas las reparaciones y pagos de deudas de guerra.[2]

Sin embargo, la mayoría de las naciones deudoras no pudo conseguir moratorias y no querían dejar de pagar, ya que sus deudas eran de naturaleza y origen más comercial o financiero que político. Ante el peso constante de su deuda y la baja precipitada del volumen y el valor de sus exportaciones, estos países no tuvieron más remedio que apelar a todos los procedimientos disponibles para aumentar las exportaciones y contraer las importaciones, de suerte que sus balanzas de pagos no llegaran a ser desesperadamente adversas. Si no se adoptaban medidas apropiadas, la consecuencia era una gran pérdida de oro terminando en el abandono del patrón oro; si ya se había abandonado este sistema, sobrevenía una gran depreciación del valor internacional de la moneda del país con el nuevo aumento resultante de la carga de la deuda exterior. No es, pues, extraño que se introdujeran sucesivamente aranceles más elevados, contingentes de importación más restrictivos y, por último, medidas rigurosas de control de cambios.

Con el conocimiento elemental del rumbo que ha seguido en años recientes la política comercial y de las razones de ello, pasamos ahora a examinar con mayor detalle la naturaleza y el funcionamiento de las restricciones de reciente implantación. Los conocimientos adquiridos proporcionarán una base para el estudio de sus consecuencias y para formar opinión sobre su justificación.

[2] Después de 1931 se hicieron algunos pagos "simbólicos", pero hoy también han cesado éstos. El único país que continúa pagando con regularidad sus anualidades es Finlandia, cuya deuda de guerra es de poca cuantía.

Contingentes de importación

Los contingentes de importación significan la limitación de la cantidad o valor de las importaciones de una mercancía, por lo general durante un período de tiempo dado. Un contingente no es sino la cantidad declarada que se permitirá importar al país.[3] A diferencia de los aranceles, que restringen el comercio por aumentar el precio de los productos extranjeros, pero que permiten la entrada de un volumen ilimitado de importaciones a condición de que se pague el derecho, los contingentes de importación prohiben todo comercio que sobrepase una determinada cantidad. Son una medida restrictiva directa y cuantitativa, un término medio entre la libertad de comercio y su prohibición total.

Aunque los contingentes de importación se usaban bastante durante la primera mitad del siglo xix, fueron abandonados en todas partes, con ciertas excepciones sin importancia en casos de seguridad pública (importación de armas), medidas sanitarias (reglamentaciones veterinarias y fitopatológicas) y otros objetivos no económicos. Como ya hemos advertido, después de la guerra de 1914, muchos países volvieron a introducir temporalmente estas restricciones a fin de salvaguardar industrias básicas, para restringir las importaciones de artículos de lujo y para facilitar el reajuste que precisa la transformación de una economía de guerra en una economía de paz. Los contingentes de importación volvieron a introducirse al por mayor debido a la intensificación de la depresión de 1931-32, en parte porque prometían ser un arma proteccionista más eficiente y flexible que los aranceles, y en parte porque parecían proporcionar un medio de resguardarse contra una balanza comercial demasiado adversa.

Francia, más que ningún otro país, ha recurrido al uso de los contingentes de importación, habiéndolos aplicado hacia 1934 a cerca de la mitad de las 7,000 y pico partidas que forman su tarifa arancelaria. En muchos casos las importaciones autorizadas han sido muy inferiores a la mitad de las cantidades que entraban antes de la de-

[3] El sistema de conceder licencias de importación en una práctica similar, en el sentido de que se restringe el volumen de importaciones. Se exige a los importadores obtener licencias de alguna autoridad oficial antes de que se les permita importar. Los sistemas de licencias difieren, sin embargo, en que no se especifica por anticipado la cantidad de importaciones cuya entrada se permite, considerándose cada transacción según sus propios méritos. Algunas veces, como sucede en Francia, se combina la expedición de licencias con los contingentes.

También debe mencionarse aquí el contingente de tarifa, que difiere del contingente de importación auténtico en que se permite la entrada de una cantidad fija de mercancía a una cuota arancelaria baja (como sucede con las importaciones de azúcar cubana en Estados Unidos según el tratado comercial vigente), pudiéndose importar cantidades ilimitadas pagando el derecho de aduanas normal, que es más elevado.

presión. Estas restricciones radicales, junto con la influencia deflacionista de la depresión, produjeron una baja de las importaciones francesas de 58,000 millones de francos en 1929 a 23,000 millones en 1934. A medida que se extendía la depreciación de los cambios los contingentes no sólo se mantuvieron sino que se ampliaron, a pesar de que fueron introducidos originalmente en 1931 como medida de emergencia para proteger las industrias francesas contra la baja rápida de los precios y el aumento de las importaciones, sobre todo de productos agrícolas. Vale la pena advertir que al abandonar Francia el patrón oro en septiembre de 1936, se hizo posible derogar muchos de sus contingentes.

Tiene gran interés la técnica de la administración de los contingentes. Por lo general, cada contingente lo fija algún departamento ejecutivo del gobierno. Así, en Francia, el Ministro de Agricultura determina los que se refieren a importaciones de productos agrícolas o animales, el Ministerio de Navegación los del pescado y el de Comercio e Industria los de mercancías manufacturadas. El período de tiempo a que se aplican los contingentes varía de un país a otro, siendo el mayor de un año y el menor de un mes. El más usado probablemente es el que tiene un intervalo de tres meses. El volumen de importaciones que se permite suele calcularse como porciento de la cantidad importada en un período básico anterior, y, desde luego, es usualmente muy inferior al 100%. No siempre pueden evitarse envíos que rebasan el contingente: cuando se producen, por lo general se cargan al siguiente período de contingentación, si bien en algunos casos se autoriza la entrada mediante pago de un derecho superior al normal.

Existen cuatro procedimientos principales de distribuir los contingentes. El más sencillo es anunciar un contingente "global", un total mundial fijo independiente del país de origen, y permitir las importaciones hasta que se agote esa cantidad. Según este método, no se impone a los importadores individuales (o a los exportadores del extranjero) ninguna restricción específica sino que se les deja en libertad de llevar su negocio dentro de los límites generales del contingente. Como es natural, el empleo de este método ha traído como consecuencia una avalancha de importaciones tan pronto como se anunciaba el volumen autorizado de éstas y ha tendido sin remedio a favorecer a los países limítrofes en detrimento de los más distantes. Debido a estas desventajas, el contingente global ha cedido generalmente el paso al procedimiento de atribuir a determinados países una proporción concreta de las importaciones permitidas. Según este sistema, los importadores y exportadores también siguen siendo responsables de no rebasar los límites fijados por el contingente. Se ha adoptado un tercer tipo de administración debido a la tendencia constante a exceder las cuotas atribuídas a cada país, así como al hecho

de que tal sistema impone una rigidez indeseable respecto a las fuentes de abastecimiento.[4] Consiste éste en la distribución de licencias a los importadores, exigiéndose éstas para cada importación concreta. En Francia, el sistema de licencias lo administra toda una serie de comités formados por representantes de productores y comerciantes de la industria interesada. Las licencias se distribuyen de acuerdo con un contingente global fijo o con una cuota específica atribuída a países individuales, aunque cuando este último método se combina con licencias se deja al comité una gran libertad de acción. Este tipo de sistema de contingentes da un control mucho más estricto del volumen de importaciones y evita una gran parte de las objeciones que pueden hacerse al contingente global y al por países; pero tiene desventajas propias, en especial la de exigir un volumen desordenado de papeleo en forma de solicitudes, datos relativos a importaciones previas, la presentación de muestras y la administración burocrática de los comités así como de comisiones de mayor categoría. También se ha usado mucho, sobre todo en Francia, un cuarto tipo de contingente que en ese país se aplica en especial a las importaciones de artículos manufacturados. Es éste el contingente bilateral (*contingentement aimable*), en que las importaciones se regulan mediante acuerdos con el gobierno o los exportadores del país afectado. En vez de licencias de importación, una Cámara de Comercio, una organización de exportadores o el gobierno del país exportador, expiden certificados de exportación.

Se verá que la distribución de los contingentes lleva consigo dos problemas distintos: el reparto de las importaciones entre los diversos países abastecedores, y la distribución entre las empresas dedicadas directamente al comercio exterior. El contingente global sencillo no intenta solucionar ninguno de los dos problemas. Las cuotas por países proporcionan un método de hacer frente a la primera dificultad, pero por sí solas no hacen nada por resolver la segunda. La repartición de importaciones entre importadores se realiza por un sistema de licencias. Cuando éstas se combinan con las cuotas, se soluciona el problema de la distribución internacional; cuando se combinan con un contingente global, el problema se ha de solucionar por el trabajo administrativo del comité adecuado. Los contingentes bilaterales distribuyen las importaciones a cada país individualmente y dejan que la nación exportadora haga la distribución entre los exportadores.

Cuando se usa un sistema de licencias pueden seguirse varios procedimientos para su distribución. El más usado es el de distribuir

[4] Desde luego, los costos y otros aspectos de las condiciones de la oferta están cambiando continuamente. En este tipo de contingente no se tiene en cuenta tal cambio. Como resultado de ello, se excedería en mucho la cuota asignada a algunos países mientras que la de otros sólo se usaría en parte.

entre los importadores una cuota (mediante licencias específicas para importar) tomando como base el volumen anterior de sus negocios. Los importadores obtienen licencias según su participación en las importaciones de algún período anterior. De este modo los favores se distribuyen por lo menos de una manera equitativa. Sin embargo, este método es esencialmente estático, pues no se tiene en cuenta la posible aparición de nuevas empresas o la desaparición de las antiguas. Cuando los importadores (o los exportadores, si se trata de un sistema bilateral de contingentes) son miembros de alguna asociación comercial o de algún cártel, como ocurre con frecuencia en Alemania, puede entregarse a éste todo el contingente para su distribución entre sus miembros.

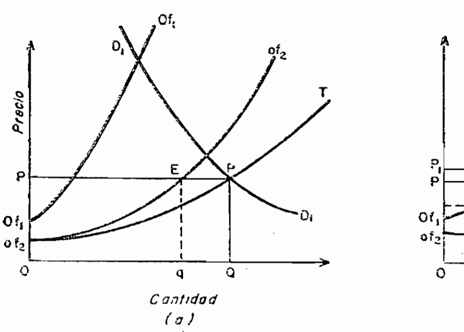
Como sugiere Haberler, es probable que la forma más sencilla de lograr equidad en la distribución de licencias sería el venderla al mejor postor. De este modo se llevaría a cabo la práctica habitual del mercado de excluir a todos salvo los mejores compradores, y el Estado, más que los individuos, obtendría la ganancia principal que existe con frecuencia debido a las ganancias artificiales derivadas de la importación. Aunque en Francia se han usado derechos de licencia a fin de proporcionar ingresos al Estado, por este procedimiento no se recauda todo el valor comercial que posee la licencia. Que se sepa, nunca se ha ensayado este método de poner a subasta el privilegio de importar, excepto quizá en la forma limitada y extralegal del soborno.

La influencia de los contingentes de importación sobre los precios constituye su efecto principal, de entre los varios que producen. Al igual que los aranceles, tienden a elevar los precios de las mercancías a que se aplican, por restringir la parte del abastecimiento nacional que puede obtenerse a bajo precio. Hay, sin embargo, entre ellos esta diferencia: el alza de precios provocada por los aranceles se limita al monto del derecho, menos la disminución de precios que pueda tener lugar en el exterior. Los efectos de los contingentes no tienen tal límite, pues la restricción de la importación es absoluta, no permitiéndose ningún ajuste mediante la reducción del precio en el exterior. La amplitud del aumento de precio provocado por el contingente dependerá de: *1*) el grado en que se limite la oferta extranjera; *2*) el volumen y la elasticidad de la demanda en el país importador y *3*) la elasticidad de la oferta extranjera y la nacional.

Puede mostrarse en un diagrama el efecto de un contingente de importación sobre el precio de una mercancía.[5] El primero de los dos diagramas comprendidos en la figura IV expone la situación que se produce en un determinado mercado cuando está abastecido por

[5] Debo a F. H. Haight, *French Import Quotas*, los diagramas que aquí se usan y parte del análisis. En verdad, quien lea su libro advertirá una deuda considerable por una gran parte de los datos expuestos en esta sección, y aprovecho esta oportunidad para agradecerla.

fuentes nacionales y extranjeras. Of_1Of_1 es la curva de oferta nacional, Of_2Of_2 la curva de las importaciones, Of_2T la curva de oferta total. Con una demanda D_1D_1, se establecerá un precio OP para las ventas totales OQ, proporcionando las importaciones Oq y la produc-



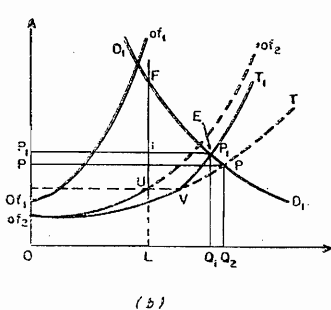


Figura IV

ción nacional qQ. (Se supone que existen condiciones de costos crecientes. Puede suponerse que al trazar la curva Of_2Of_2 se ha tenido en cuenta el efecto que puede producir un arancel.)

El segundo diagrama presenta el efecto de introducir un contingente de importación en el que ésta se limita a OL. La curva de oferta extranjera se convierte en Of_2UF. Hasta el punto V, la curva de oferta *total* no se altera; de ahí en adelante, como los incrementos adicionales de oferta sólo pueden provenir de fuentes nacionales, VT_1 debe trazarse paralela a Of_1Of_1, que es la curva de oferta nacional. La oferta total queda representada ahora por Of_2VT_1. Se establecerá un nuevo precio OP_1, con ventas totales de OQ_1. Las importaciones bajan de Oq (diagr. *a*) a OL, la producción nacional aumenta de qQ (diagr. *a*) a LQ_1.

La extensión del alza de precios será diferente si varían las condiciones representadas en los diagramas. Si el contingente (OL) fuera menor, la parte importante de la curva de oferta total (VT_1) quedaría más hacia la izquierda, cortando la curva de la demanda en un punto más alto. Una curva de demanda más inelástica (trazada a través de P) también haría subir el punto de equilibrio entre la demanda y la oferta. Con una curva de oferta extranjera más elástica (que a partir del punto U fuera más empinada), la curva original de oferta total (Of_2VT) cortaría a D_1D_1 en un punto más bajo, de modo que un contingente de OL, si bien fijaría el mismo precio (OP_1), lo haría subir partiendo de una base original más baja. Por último, una curva de oferta nacional más *inelástica* haría también que el precio fijado por el contingente fuera más alto, por desplazar a VT_1 hacia la iz-

quierda. En cada uno de estos casos el precio último sería más bajo si se hacen los supuestos contrarios.

Si los importadores pueden comprar en el exterior a precios marginales (*LU* en el diagrama *b*), la implantación de un contingente hace posible la aparición de ganancias adicionales derivadas de la importación. Puede obtenerse una ganancia extra de *Ui* por unidad si se compra a *LU* por unidad y se vende a *Li* (OP_1). Las utilidades adicionales brutas de todas las importaciones serán Of_2UiP_1.[6] Naturalmente, cuando se da esa situación es muy grande el aliciente de entrar en el negocio de la importación. En Francia, tanto antes como después de implantarse los contingentes bilaterales, los exportadores de otros países fundaron agencias propias tras de los contingentes, por así decir, en detrimento de los importadores franceses. Ya sean los exportadores del exterior o los importadores nacionales quienes obtengan esta ganancia adicional, hay una cosa cierta: el consumidor la paga.

Las contingentes se implantaron en Francia en 1931, más que nada como un método rápido de proporcionar protección adicional, especialmente a los productos agrícolas, cuya importación había aumentado en forma rápida en 1930 y 1931. Los contingentes son más efectivos que los aranceles si se consideran como medida proteccionista de emergencia. Pueden alterarse o imponerse con rapidez, y ponen un límite absoluto al volumen de importaciones. Por otro lado, ya sean autónomos o convencionales, los aranceles no pueden cambiarse sino después de un lapso considerable, pues es necesario esperar a que los discuta la legislatura o expire un tratado comercial.

Además de su uso como procedimiento protector, también se han empleado los contingentes como medio de salvaguardar la balanza comercial, o prevenir la aparición de un volumen de importaciones demasiado adverso en relación con las exportaciones. Desde este punto de vista no han dado resultado, debido a que sus partidarios no se fijaron en los efectos probables que ocasionarían sobre la balanza en su renglón de exportaciones. Éstas pueden afectarse de tres modos diferentes y no cabe duda que en la práctica se han dado los tres. Primero, los exportadores extranjeros, ante la imposibilidad de desprenderse de artículos sometidos a contingente u obligados a venderlos a precios más bajos fuera del país que lo impone, tendrán menos poder adquisitivo para comprar las exportaciones de éste. Segundo, al sostener o aumentar los precios, ya sean de materias primas o de mercancías que forman parte del costo de la vida, los contingentes hacen que los costos de producción del país que los impone alcancen

[6] Las ganancias adicionales netas serán probablemente menores, en parte porque el ajustarse a los contingentes implica algún gasto adicional, en parte porque algunos de los costos que llevan consigo los negocios no disminuyen proporcionalmente a la reducción de su volumen.

niveles anormalmente altos. Existen muchos hechos que demuestran este punto.[7] Por último, aún más que los aranceles, los contingentes provocan represalias. Pocos meses después de que Francia inaugurara, en julio de 1931, su sistema de contingentes, diecinueve países siguieron su ejemplo; en agosto de 1934 el número total de imitadores ascendía a veintisiete. Si bien esto no quiere decir que tales contingentes se establecieran con la finalidad de ejercer represalias, es probable que si Francia no hubiera dado el ejemplo el sistema no se habría usado de manera tan general.

Los contingentes de importación no son muy recomendables, aparte de su eficacia como medidas de emergencia. Su mismo carácter restrictivo, al menos desde un punto de vista internacional a largo plazo, les perjudica, y ese carácter aumenta mucho debido a lo variable que son. Su tendencia a provocar represalias ocasiona a su vez una nueva disminución del comercio. En relación con los aranceles, tienen la desventaja adicional de que disminuyen los ingresos del Estado, pérdida que puede ser considerable.

Ya hemos visto que los contingentes de importación, en la medida en que implican una reducción de la oferta hasta un volumen menor del que podría tenerse si rigiera el precio normal de competencia, tienden a crear un monopolio de importadores, con gran perjuicio para los consumidores. La distribución arbitraria de cuotas entre países según las importaciones de algún período base también tiende a reducir la competencia entre los abastecedores extranjeros, pues aun en condiciones de un librecambio tan relativo como el que existía antes de 1931, la proporción del comercio de importación disfrutado por algún país estaba cambiando continuamente, debido a las variaciones del progreso técnico, la competencia de sucedáneos, la aparición de mercancías enteramente nuevas y trastornos de corto plazo tales como deficiencias de cosechas. Por tanto, la distribución de cuotas fijas o relativamente rígidas a diferentes fuentes nacionales de abastecimiento, destruye la competencia e impide al país importador obtener los beneficios derivados de los cambios en las condiciones de la oferta.

El problema no se agota en modo alguno con este breve examen de los efectos de los contingentes. Sin embargo, será oportuno reservar para más adelante algunas de las consecuencias más profundas de tal sistema, pues de los diversos planes de control de cambios introducidos en años recientes se derivan resultados similares. Puede examinarse simultáneamente la influencia de ambos tipos de restricciones al comercio.

[7] Véase sobre todo Haight, *op. cit.*, cap. III, y más adelante en esta obra la p. 347.

Control de cambios

En su sentido más amplio, el control de cambios consiste en cualquier medida tomada por un gobierno para influir sobre el tipo de cambio. Según esta definición, incluso podríamos llamar así a la adopción de un patrón oro, pues éste fijaría límites definidos a las fluctuaciones de los cambios (al menos respecto de otros países también en régimen de patrón oro). Del mismo modo quedaría incluída la actuación normal del banco central para proteger el patrón oro, por ejemplo, la elevación de la tasa de descuento para impedir la salida de metal amarillo, así como otros tipos de actuación que influyen incidentalmente en la demanda y en la oferta de divisas. En verdad, podría decirse que sólo existe ausencia total de control de cambios en el caso de un papel moneda libre e inconvertible.

Como el significado generalmente aceptado de la expresión control de cambios se suele limitar a medidas encaminadas directamente a afectar los tipos de cambio mediante influencia sobre la oferta y demanda de divisas, su ámbito es mucho más estrecho. Son numerosas y de muy diversa intensidad y eficacia las políticas o medidas reales en que se incluye el control de los cambios. Pueden dividirse en dos grupos principales: intervención o actuación directa de las autoridades monetarias en el mercado de divisas y restricciones o medidas destinadas a reducir la demanda o aumentar la oferta de cambio exterior.[8]

La intervención o participación activa del gobierno en el tráfico de divisas puede variar de amplitud y comprender desde el sostenimiento pasivo del mercado estando alerta para comprar o vender moneda extranjera, hasta la compra y venta activas de divisas. La fijación del tipo de cambio esterlina-dólar durante la guerra de 1914-18 es un ejemplo de intervención pasiva; en aquella ocasión el gobierno británico o sus agentes compraban a un tipo fijo todas las libras esterlinas ofrecidas. El Fondo de Estabilización de Cambios, una cantidad muy elevada de dinero puesto a la disposición de la Tesorería británica en 1932 para regular los cambios, se ha usado de una manera activa y pasiva. Lo mismo puede decirse del Fondo de Estabilización de Cambios norteamericano, que posee Dls. 2,000 millones.

En la actualidad, la historia de la intervención en los cambios es

[8] Estos son los términos adoptados por el doctor Paul Einzig, cuya obra *Exchange Control* contiene la descripción más completa que conozco de las numerosas medidas de control. El doctor Einzig incluye en su lista como un tercer tipo de control de cambios la política relativa al oro, coordinada con intervención y restricción. Prefiero tratarla como un tipo algo excepcional de política, subordinada a las otras dos, basándome para ello en que la política del oro (inclusive la devaluación) no es una medida continua, sino más bien un paso definitivo que se da de una vez por todas.

en gran parte la de la actuación de estos grandes fondos fiscales, establecidos no sólo en Gran Bretaña y Estados Unidos sino también en otros países, entre los que se cuentan Francia, Suiza y Holanda. Sus operaciones se llevan con el mayor secreto. Esto es a menudo deseable, sobre todo cuando los recursos de que disponen los directores del control de los cambios son pequeños en proporción con el mercado, si bien cuando el gobierno se encuentra en una posición fuerte y esto se sabe, la publicidad puede ayudarle en sus esfuerzos haciendo que los cambistas cooperen con él.[9]

El otro tipo principal de control, la restricción de los cambios, consiste en una gran variedad de disposiciones oficiales y regulaciones del mercado de divisas. Estas medidas tienden sobre todo a reducir la demanda de moneda extranjera y, en menor grado, a aumentar la oferta. Pueden agruparse en tres categorías principales, según la fuente de demanda u oferta de divisas que tratan de controlar,[10] a saber: medidas relacionadas con *1)* operaciones especulativas, *2)* movimientos de capital e intereses y *3)* movimientos de mercancías.

Las medidas adoptadas por un gobierno respecto a cada uno de estos tres objetivos pueden variar tanto en amplitud como en rigor. Así, en circunstancias favorables se pueden desalentar lo bastante las operaciones especulativas con una simple presión oficial sobre los cambistas. Cuando las ganancias que pueden obtenerse mediante la especulación son grandes, será preciso tomar medidas más radicales, tales como la limitación cuantitativa de las divisas de que puedan disponer los especuladores, o la concentración total de las operaciones de cambio exterior en manos de un organismo oficial, sin que sea posible obtener moneda extranjera sino mediante licencia.

Pueden distinguirse tres tipos principales de movimientos de capital y de servicios del capital, debiendo aplicarse a cada uno diferentes medidas de control. El capital nacional puede intentar salir del país para convertirse en saldos en el exterior o invertirse en valores extranjeros, los intereses sobre el capital extranjero invertido en el país o el pago del principal pueden exigir la transferencia de fondos al exterior y, por último, los residentes del país con control de cambios pueden poseer o adquirir saldos y valores extranjeros.

Pocas veces ha tenido éxito la política de desalentar por procedi-

[9] Para un estudio excelente de los méritos respectivos del sistema de fondo secreto frente al de publicidad véase Einzig, *op. cit.*, pp. 90-95. El estudio más completo que se ha hecho hasta hoy de las operaciones del Fondo de Estabilización británico es el de N. F. Hall, en su obra *The Exchange Equalisation Account.*

[10] Einzig enumera cinco grupos, a saber: restricciones a *1)* los movimientos de capital, *2)* la especulación, *3)* los pagos de la deuda exterior, *4)* las importaciones, *5)* la posesión de moneda extranjera. *Op. cit.*, pp. 13-14. Como los movimientos de capital, los pagos de la deuda exterior y la posesión de moneda extranjera no son sino un aspecto de los pagos de capital y de intereses, el asunto se simplifica agrupándolos de esta manera.

mientos oficiosos la exportación de capital nacional, y por lo general ha traído como consecuencia la prohibición de emitir valores extranjeros dentro del país de que se trate o la prohibición de vender divisas con la finalidad de exportar capital. Puede dejarse, como se ha hecho en Inglaterra, la aplicación de esta última medida a los bancos, o puede establecerse mediante vigilancia oficial, como se hizo en Estados Unidos a principios de 1933.

Las medidas más empleadas respecto al pago de la deuda exterior han sido los acuerdos de suspensión temporal y las moratorias de transferencias. Los primeros suponen un acuerdo por parte de los acreedores para permitir una congelación (es decir, falta de pago) temporal de sus créditos; los últimos representan meramente una negativa de la nación para permitir la compra de divisas para transferir los pagos en concepto de deudas. Para evitar el desprestigio que ocasiona la falta total de pago, las naciones que aplican la moratoria de transferencias suelen disponer que las sumas debidas en concepto de deudas exteriores se depositen en moneda nacional en cuentas especiales (las conocidas cuentas bloqueadas, de las que se volverá a hablar más adelante). Algunas veces se permite usar sin restricciones estos fondos bloqueados para la compra de productos de exportación; en otras ocasiones se restringe con dureza su uso. Por último, puede aumentarse la oferta de divisas de que puede disponer el gobierno exigiendo a los ciudadanos la entrega de los saldos extranjeros que hayan adquirido recientemente o ampliando esta exigencia a los saldos antiguos y a los valores extranjeros que tengan depositados en el exterior.

Respecto a los movimientos de mercancías se deben clasificar las diversas formas de restricciones a la importación como medidas de control de cambios cuando lo que se persigue con ellas es influir sobre los tipos de cambio. Como estas restricciones reducen la demanda de divisas y por ello no pueden dejar de afectar a los tipos de cambio, su clasificación bajo el encabezado de control de cambios ha de depender de la finalidad con que se introduzcan. Es probable que algunos de los elevados derechos protectores establecidos durante la depresión tuvieran como finalidad principal la de disminuir las necesidades de cambio exterior más que la de proteger la industria nacional. Lo mismo puede decirse, aun con mayor énfasis, de los múltiples contingentes de importación, si bien, como ya hemos visto, también sirvieron como instrumento flexible de proteccionismo. Por lo que respecta a la oferta de divisas, se deben clasificar como medios de control de cambios las primas a la exportación y los subsidios (que se usan mucho en Alemania).

La política del oro y las devaluaciones monetarias están íntimamente relacionadas con el control de cambios propiamente dicho (intervención y restricciones), pues ambas tienen por finalidad principal

el alterar el valor internacional de una moneda. La principal arma de la política del oro consiste en cambios progresivos en los precios de compra y venta del metal amarillo, tendiendo eventualmente a la devaluación definitiva.[11] Esta clase de política fué adoptada por la administración Roosevelt entre octubre de 1933 y enero de 1934, período en que se aumentó paulatinamente el precio de compra del oro desde Dls. 21.67 a Dls. 35.00 la onza. Al principio el precio de compra sólo era efectivo para oro producido en Estados Unidos. Como esto no produjo la baja deseada en el tipo de cambio del dólar se emprendieron fuertes compras en el exterior al precio anunciado, con la consecuencia de que el dólar se depreció según subía el precio de compra del oro. Por último, el 31 de enero de 1934 se estableció el dólar a Dls. 35.00 la onza, lo que significaba una devaluación del 40.94%. Bélgica devaluó su moneda en 28% en marzo de 1935 sin pasar por unos preliminares parecidos; siguieron Francia, Suiza y Holanda año y medio después con devaluaciones de 30, 30 y 20%, respectivamente.

En realidad, como el control de cambios no es sino una miscelánea de medidas oficiales muy diferentes, varía mucho de un país a otro. Gran Bretaña, por ejemplo, ha limitado el control de cambios al funcionamiento de su Fondo de Estabilización de Cambios (intervención) a la aplicación de un embargo sobre la exportación de capital. Aunque la introducción de derechos protectores y unos pocos contingentes de importación durante y después de 1931 no ha dejado de tener relación con la posición internacional de la esterlina, esas medidas se adoptaron sobre todo para fortalecer la industria nacional y no para salvaguardar la balanza de pagos. Antes de la devaluación del franco en septiembre de 1936, los contingentes de importación constituían el principal instrumento de que se valía Francia para impedir el desarrollo de una balanza comercial demasiado adversa, si bien se hizo una gran presión oficial contra la exportación de capital y se pusieron grandes obstáculos técnicos a tales transferencias. Donde el control de cambios se ha llevado más lejos ha sido en Alemania, Italia, algunos países latinoamericanos, los estados de Europa central y los Balcanes. En Alemania, la forma más extrema de control, consistente en la supresión completa de la libertad de operaciones cambiarias, se ha venido aplicando desde 1934. To-

[1] También se puede influir sobre los tipos de cambio variando las cuotas fijadas por las casas de moneda y entregando oro que no sea enteramente fino. Sin embargo, como por lo general estas medidas no tienen por objeto modificar los tipos de cambio sino influir en los movimientos del oro, no las consideramos aquí como elementos del control de cambios. A la misma categoría pertenece la sugerencia de Mr. Keynes en pro de un aumento de la diferencia que existe entre el precio de compra de oro y el de su venta, puesto que pretende que puedan tener lugar mayores fluctuaciones en los tipos de cambio oro y no influir directamente sobre los tipos mismos.

das las compras de divisas se deben hacer al Reichsbank, y todo el cambio exterior adquirido mediante exportaciones u otras transacciones debe venderse a aquella institución. No se facilitan divisas sino para finalidades aprobadas por el gobierno, principalmente para la compra de importaciones esenciales de alimentos y materias primas, distribuyéndose las divisas necesarias mediante la extensión de permisos a importadores individuales. El pago de intereses o el principal de la deuda exterior está sometido a moratoria de transferencia, depositándose las sumas debidas en cuentas bloqueadas, de las que los acreedores sólo pueden disponer en parte. Se exige a los alemanes la declaración y entrega al gobierno de todos los valores o monedas extranjeras que posean. La violación de estas exigencias se considera como "traición económica" y puede recibir el castigo de prisión mayor y confiscación de propiedad.

Desde luego, regulaciones tan radicales incitan a intentar su violación, y son muy difíciles de aplicar.

Hay innumerables maneras de disfrazar la posesión de valores extranjeros, y si no existe una cooperación entre las autoridades de diferentes países es difícil encontrarlos y del todo imposible apoderarse de ellos. Cuando están custodiados por bancos extranjeros se salvaguardan celosamente los secretos de los clientes. Se toman algunas veces disposiciones para evitar toda correspondencia respecto a las cuentas en cuestión, por miedo a que puedan interceptarse los telegramas o las cartas. En algunos países, sobre todo Suiza, los bancos se especializan en tales cuentas secretas, que a menudo no llevan ningún nombre sino sólo una consigna de manera a salvaguardar a sus propietarios contra el espionaje y la filtración de informes. En tales circunstancias puede decirse que, hablando en términos generales, este tipo de restricciones cambiarias (entrega obligatoria de los saldos o inversiones extranjeros) es el menos eficaz.[12]

Al control de cambios en sus formas más rigurosas ha acompañado inevitablemente la aparición de "bolsas negras", donde se realizan transacciones ilegales en cambio exterior, por lo general a tipos muy inferiores al oficial (y artificial). Ha resultado muy difícil suprimir estas bolsas negras, si bien se ha logrado mediante aplicación de leyes radicales, a fin de hacer muy peligrosas las operaciones en ellas y restringir de tal manera su campo de actividad. La labor de eliminación de transacciones ilegales ha estado ayudada por el pago gradual de una parte considerable de las obligaciones extranjeras a corto plazo y la conversión de algunas en préstamos a largo plazo, pues de este modo se ha reducido el volumen de las necesidades más apremiantes de transferencia. Sin embargo, es probable que la ayuda más efectiva haya venido del procedimiento de las cuentas bloquea-

[12] Einzig, *op. cit.*, p. 121.

das, problema de suficiente importancia para que nos detengamos un poco más en él.

La cuenta bloqueada es un tipo de restricción de cambios destinado principalmente a sustituir la moratoria de transferencias. Aunque pueda prohibirse la transferencia de fondos al exterior para pagar intereses o devolver el principal de préstamos exteriores, se hacen esfuerzos, no obstante, por realizar tales transferencias en forma ilegal. El volumen de transferencias se somete a control directo obligando a los deudores a depositar las cantidades adecuadas a prestamistas extranjeros en cuentas en determinados bancos, restringiéndose el uso que pueda hacerse de estos fondos. Se puede dejar en libertad a los acreedores para usar estas cuentas bloqueadas en lo que quieran, *dentro* del país deudor. Aquellos pueden recobrar su dinero sin pérdida sustancial vendiendo esos fondos a importadores de su país o de otros mercados extranjeros. También es verdad que puede haber grandes dificultades para encontrar compradores cuando, como sucede en Alemania, sólo se puedan usar los fondos bloqueados para inversiones a largo plazo, gastos de turismo, o las llamadas "exportaciones adicionales" (exportaciones que normalmente no se venderían en el exterior). Como las "exportaciones adicionales" sólo pueden por lo general encontrar mercado mediante una gran reducción de precios, y como el exportador alemán no quiere, naturalmente, vender con pérdida, se paga por las exportaciones el precio alemán completo en marcos, pero se permite al importador extranjero adquirirlas con un descuento. (En Alemania, ese descuento ha oscilado entre 20 y 50% para los diversos tipos de marcos bloqueados.) Así, el dueño de cuentas bloqueadas puede sufrir una pérdida considerable que, no obstante, puede ser preferible a invertir en valores arriesgados a largo plazo en el país deudor o a una congelación prolongada de las cantidades adecuadas.

Consecuencias de las restricciones al comercio

Ante el alza de las barreras arancelarias, de los contingentes de importación y el rigor de los controles de cambios, por no citar la constante multiplicación de los diversos procedimientos enfadosos de protección administrativa, el comercio mundial sufrió en los primeros años de la década 1930-39 lo que constituye quizá la baja más fuerte y vertical que conoce la historia. La figura de la página siguiente nos presenta el asunto con crudeza, pintando el valor del comercio mundial total desde enero de 1929 a junio de 1933 como una espiral que se contrae sin interrupción y en la cual la cifra de cada mes es muy inferior a la del mes correspondiente del año anterior. En el breve período de cuatro años comprendido entre los meses de enero de 1929 y 1933 el valor del comercio internacional bajó en dos tercios.

En el cuadro de la página 345, en el que se dan números índices del volumen físico, de los precios y del valor total del comercio mundial, nos encontramos con una situación parecida. Se verá que el valor oro del comercio bajó, sin interrupción, hasta 1934, fecha en que fué aproximadamente la tercera parte de la cifra alcanzada en 1929. Después de 1932 fue mayor el número de países que no tenían patrón oro que el de los que lo tenían, y como en 1933 se les unió Estados Unidos adquieren mayor importancia los valores en términos de un papel moneda relativamente estable. Por este motivo

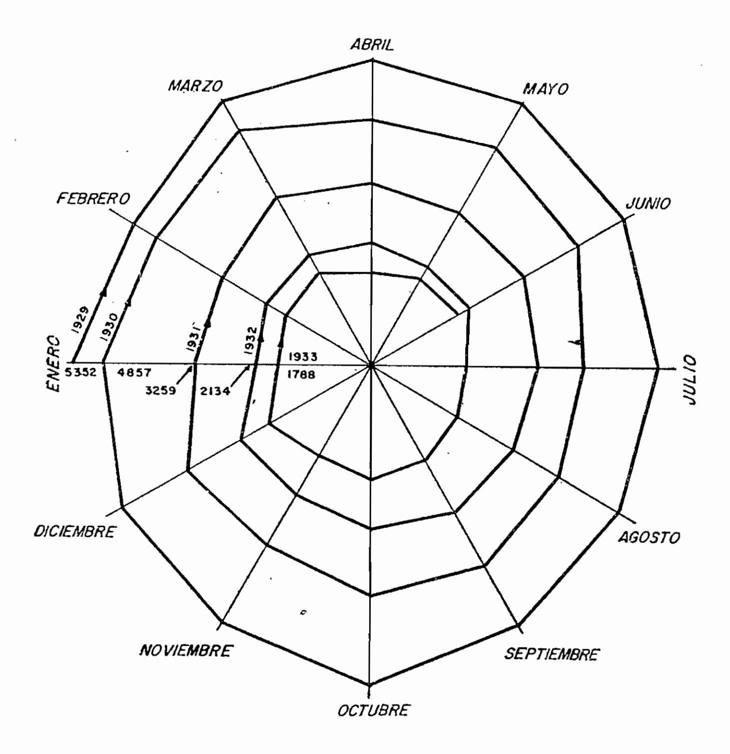


Figura V

Reproducción autorizada del *World Economic Survey*, 1932-33. Publicaciones de la Sociedad de las Naciones, II. Economía y Finanzas, 1933, II. A. 16.

también se indican los valores en libras esterlinas. Éstos señalan que la baja se detiene en 1934 después de haberse alcanzado el punto más bajo en 1933, en que fué aproximadamente la mitad que en 1929.

Vale la pena advertir que el volumen físico del comercio disminuyó mucho menos que su valor, pues la cifra más baja que se alcanzó en 1932 sólo es inferior en 25% a la de 1929. Desde luego, la diferencia entre las dos medidas se explica por el hecho de que la menor cantidad de mercancías que se comerciaron se cambiaban a precios en continua baja. Las cifras más importantes son las relativas al valor, sobre todo las relativas a valores en libras esterlinas, pues los valores son los que determinan la lucratividad de la producción así como el lugar que ocupa el comercio de mercancías en las diversas balanzas de pagos.[13]

Desde luego, sería injusto achacar toda la baja que ha tenido lugar en el comercio a las restricciones que se le impusieron. Aún en su ausencia, tanto el volumen como el valor del comercio internacional hubieran bajado mucho, como consecuencia de la depresión mundial. Sin embargo, parece axiomático que la baja del comercio

Índices del volumen, precios y valor del comercio mundial, 1929-35
(1929=100)

Año	*Volumen*	*Precios oro*	*Valor oro*	*Precios en libras esterlinas*	*Valor en libras esterlinas*
1929	100	100	100	100	100
1930	93	87	81	87	81
1931	86	68	58	73	62
1932	75	53	39	73	54
1933	76	47	35	69	52
1934	79	43	34	70	55
1935	82	42	35	71	58

Fuente: *Review of World Trade*, 1935, p. 10 (Sociedad de las Naciones, II. Economía y Finanzas, 1936, II A. 14). "Volumen" representa cantidades ponderadas con arreglo a los precios en el año base. Las cifras de 1935 no comprenden las de Italia para el último trimestre; se desconocen las cantidades.

[13] Como los índices de valor citados en la tabla anterior se aplican a las exportaciones e importaciones totales del mundo, sólo proporcionan una impresión muy general de lo que ha estado ocurriendo con las balanzas de pagos de países concretos. Para un país aislado lo importante a este respecto son los cambios relativos en el valor de las exportaciones e importaciones en términos de la moneda nacional. Desde luego, como tanto los cambios de precio como de cantidad han variado mucho según las mercancías, las balanzas de pagos de los diversos países se han afectado de manera muy diferente. En los últimos números del *World Economic Survey* se encontrarán cálculos de estos cambios para los países más importantes.

se haya intensificado mucho y se dificultara seriamente su recuperación debido a la red de obstáculos que se le han puesto.

Íntimamente relacionados con la disminución del comercio de mercancías se encuentran otros dos fenómenos de aquel período. Son éstos la firme acumulación de existencias, en especial productos alimenticios y materias primas, y una creciente disparidad de los precios de diferentes naciones. A medida que los mercados habituales iban quedando de más en más aislados por la multiplicidad de restricciones, se fue haciendo más difícil poder vender las mercancías y esto ocasionó un amontonamiento de existencias. Este fenómeno se aprecia con mayor claridad en los ramos de la producción en que hay más competencia (alimentos y materias primas), en los que la producción se redujo muy despacio en respuesta a la baja de precios, e incluso en algunos casos aumentó. El cuadro que damos a continuación nos lo muestra.

Si bien la acumulación de existencias al mismo tiempo que aumentaba la producción produjo un efecto desastroso sobre los precios

Producción mundial, precios y existencias

	Producción				*Precios*		*Existencias*			
	1929	*1930*	*1931*	*1932*	*Feb. 1929*	*Feb. 1933*	*1929*	*1930*	*1931*	*1932*
Artículos de primera necesidad	106	103	98	95			124	158	183	194
Actividad industrial (excl. la U. R. S. S.)	110	94	81	69						
Café, té, cacao	120	95	110	102	101	46	149*	243*	259*	284*
Hule	132	125	122	108	50	6	129	183	230	262
Seda en bruto	113	110	107	101	86	20	116	174	193	193
Lana	104	101	100	100	116	32				
Pulpa de madera	117	114	104	98	106	42				
Carne de cerdo, etc.	106	104	111	110	78	33				
Centeno	100	107	91	103	118	39				
Trigo	96	109	104	102	87	32	150	155	167	163
Algodón	100	97	103	89	114	35	103	127	151	161

* Sólo café.

NOTA: Los índices del precio de la seda, la lana, la carne de cerdo y el algodón son promedio de tres cotizaciones; los del trigo, de dos cotizaciones. Producción y existencias, promedio de 1925-29 = 100; precios, 1926 = 100.

Fuentes: *World Production and Prices, 1925-33* (Sociedad de las Naciones, II. Economía y Finanzas, 1934. II, A. 13).

World Economic Survey, 1932-33 (Sociedad de las Naciones, 1933, II. Economía y Finanzas, 1933. II. A. 16).

de los productos agrícolas y las materias primas, este efecto no se distribuyó en modo alguno de manera uniforme. El aislamiento de los mercados, consecuencia de las restricciones comerciales, afectó desfavorablemente la interdependencia mundial de los precios y produjo una gran disparidad en sus movimientos. La tabla de esta misma página nos proporciona una prueba evidente de este fenómeno, y nos muestra el precio del trigo en diversos mercados nacionales antes de la depresión y durante la misma.

Aunque en 1929 había una diferencia de más de 70% entre el precio más alto y el más bajo (debido sobre todo a los aranceles italianos), esto es poco en comparación con las diferencias que oscilan entre 200 y 300% en 1932. También se destaca el alza real de precios que tuvo lugar en Alemania y en Francia, aun durante la depresión.

Afortunadamente, después de 1932 se progresó algo, por absorción de las existencias, reducción de la producción, recuperación de los negocios y cierto relajamiento de las restricciones, de manera que

Precios internos del trigo en varios países, enero de 1929 y enero de 1932

	En centavos norteamericanos por bushel de 60 libras	
	Enero de 1929	Enero de 1932
Argentina	113	44
Canadá	120	51
Gran Bretaña	123	53
Estados Unidos	121	58
India	158	60
Hungría	158	60
Polonia	140	81
Suecia	137	91
Austria	131	120
Checoslovaquia	147	121
Alemania	135	147
Italia	192	151
Francia	164	179

Fuente: *World Economic Survey, 1931-32*, p. 137 (Sociedad de las Naciones, 1932. II. Economía y Finanzas, II. A. 18).

estos desequilibrios de precios se están reduciendo. Sin embargo, en 1937 aún existían diferencias considerables de precios en países importantes.

Los principales responsables de las grandes disparidades de precios a que nos hemos referido son las nuevas restricciones al comercio,

tales como los sistemas de contingentes y el racionamiento del cambio exterior, pues imponen una limitación directa a las importaciones que no puede evitarse mediante cambios de precios, como ocurre cuando hay que rebasar un arancel. Esto es así porque la esencia de esas restricciones es la sustitución del mecanismo automático de la oferta y demanda por regulaciones cuantitativas arbitrarias. El siguiente caso límite pone de manifiesto con claridad hasta qué punto pueden arrinconarse las fuerzas normales del mercado:

De vez en cuando ocurren ejemplos fantásticos de las curiosas transacciones que hace posible la complicada red de primas de exportación, contingentes y derechos de importación. Así, un cálculo que tuvo mucha publicidad en 1934 explica una transacción por la que, utilizando la prima italiana de exportación y las tarifas preferenciales de transporte entre Italia y Austria, un comerciante pudo realizar una ganancia al vender trigo a un precio negativo, pagando a su cliente para que aceptara el trigo a fin de obtener los documentos que le servirían para cobrar la prima de exportación. Independientemente de que la transacción tuviese lugar o no, el cálculo ilustra el grado en que se ha intercedido en los precios por la acción gubernamental en mercados vecinos.[14]

Ya hemos visto cómo los embargos de capital, las moratorias de transferencias y las cuentas bloqueadas han dificultado de modo extraordinario el movimiento internacional de capital. El resultado no ha sido sólo que quedara congelado un gran volumen de deudas existentes durante algún tiempo, sino que se ha detenido casi por completo el crédito normal a largo plazo, del que siempre ha dependido una parte importante del comercio. El capital no puede salir de los países que imponen restricciones, y por ello no entrará en éstos procedente de los países que habitualmente eran prestamistas. Los movimientos de capital en los últimos años se han limitado casi por entero a los movimientos a corto plazo entre países que no han establecido restricciones cambiarias y a la compra por tales países de valores americanos, como para ponerse a cubierto contra la guerra y las depreciaciones monetarias.

Si examinamos las cosas pensando en el futuro lejano, probablemente la consecuencia más importante de las que hasta ahora hemos señalado es el desplazamiento en escala mundial de la estructura de la producción a que ha dado lugar naturalmente la estrangulación del comercio. Los países agrícolas, ante la gran dificultad que encuentran para vender sus exportaciones normales en el exterior y adquirir así los artículos manufacturados que necesitan, se han lanzado, al amparo de una obstrucción u otra, a producir esas mercancías por sí mismas. El siguiente extracto tomado del informe del Departa-

[14] *World Economic Survey, 1933-34*, p. 207 (Sociedad de las Naciones, II. Economía y Finanzas, 1934. II. A. 16).

mento de Comercio Exterior de Gran Bretaña de abril de 1936 nos muestra hasta qué punto se ha desarrollado esta tendencia en Argentina (por no citar más que uno de los muchos ejemplos posibles):

Según cálculos oficiales, el número de obreros dedicados a toda clase de actividades manufactureras es casi el doble del número dedicado a la agricultura y a la cría de ganado, lo cual representa un aumento de 73% desde 1914, en comparación con un aumento de 29% en la agricultura... Se espera que el número de husos de la industria de algodón existentes en la República en 1936 sea cinco veces mayor que en 1930, y que produzcan 20 millones de kilos de hilo. En la producción de artículos de algodón el progreso ha sido menos rápido, pero se hacen toda clase de esfuerzos para aumentar la proporción de 20% del consumo total que hoy proporciona la industria local. Las fábricas nacionales producen casi todos los géneros de punto... En los últimos cinco años se ha doblado la producción de artículos de seda. Las fábricas nacionales producen casi un tercio del papel y el cartón que el país necesita, habiendo aumentado la producción en 50% desde 1931 y su valor total excede al de los tejidos de algodón o de lana. En las provincias se están construyendo dos fábricas nuevas de cemento, aunque en 1934 la producción local proporcionaba ya el 93% del consumo, y las fábricas no tenían que forzar su capacidad. Se demuestra el desarrollo de la industria de artículos de hule por el hecho de que las importaciones de hule en bruto aumentaron casi ocho veces entre 1930 y 1934, mientras que la importación de artículos manufacturados disminuyó a menos de la mitad... La producción nacional de artículos manufacturados se ha limitado hasta ahora a abastecer las necesidades interiores, pero se ha iniciado la exportación en gran escala a países vecinos de zapatos, sombreros, neveras y motores eléctricos... En 1933 se calculaba que el número total de obreros empleados en todas las industrias manufactureras y extractivas era de 2.156,000, lo que representaba el 43% del número total empleado, mientras que en la agricultura y en la ganadería sólo estaban empleados 1.137,000, o sea, el 23%; el comercio, el transporte y otras ocupaciones absorbían el resto.[15]

En los países industriales de Europa se han estado produciendo cambios en la dirección opuesta. No pudiendo vender sus mercancías manufactureras, debido a las medidas restrictivas establecidas en otros países, y comprar artículos alimenticios y materias primas con el producto de las ventas, han dedicado a la producción agrícola de más en más capital que antes estaba empleado en otras ocupaciones. Dejando aparte la economía planificada de la U. R. S. S., es evidente que esta evolución ha llegado en Alemania más lejos que en cualquier otra nación, haciéndose en ese país todos los esfuerzos posibles por aumentar la producción de todos los productos agrícolas esenciales, pero sobre todo los que dan aceite, tales como los nabos y la linaza, espe-

[15] Citado en un trabajo de Marcus Nadler, titulado "Economic Interdependence, Present and Future", en *American Economic Review, Supplement,* vol. XXVII, Nº 1 (marzo de 1937), pp. 3-4.

rándose incluso que la producción de sucedáneos sintéticos hará que la nación sea pronto independiente del suministro de hule en bruto del extranjero (a un precio muy superior al de éste).

Con este esfuerzo en pro de la autosuficiencia tanto en los países agrícolas como en los industriales, se reduce seriamente, si no es que se destruye por entero, la especialización internacional, base misma del comercio exterior. Esta negación de la cooperación internacional es sin la menor duda el factor más importante que se opone al resurgir lento del comercio internacional en proporción con la recuperación de la actividad industrial de muchos países. La tabla que se da a continuación proporciona un ejemplo elocuente de lo que acabamos de decir.

	Índice de la producción industrial (1929 = 100)				*Valores en monedas nacionales Índice del comercio exterior (1929 = 100)*							
					Importación				*Exportación*			
	1932	*1933*	*1934*	*1935*	*1932*	*1933*	*1934*	*1935*	*1932*	*1933*	*1934*	*1935*
Gran Bretaña	84	88	99	106	59	56	61	63	50	50	54	58
Alemania	53	61	80	94	35	31	33	31	45	39	33	34
Estados Unidos ...	54	64	66	76	31	33	38	47	31	32	41	44
Italia	67	74	81	92	38	34	35	35	45	39	34	33
Suecia	90	96	116	127	65	62	73	82	52	60	72	71
Bélgica	69	71	72	81	46	42	39	48	47	44	43	50
Dinamarca	91	105	117	121	64	71	76	74	67	72	73	75

Fuente: Nadler, *op. cit.*, p. 5. Los índices italianos de importación y exportación de 1935 sólo se refieren a los primeros nueve meses del año. Los índices del comercio de Bélgica se refieren a Bélgica y Luxemburgo juntos.

Falta por ver si esta tendencia al aislamiento económico y a la autosuficiencia va a continuar hasta que el comercio internacional se reduzca a un mínimo inevitable o si se desarrollará una vuelta a la interdependencia. Algunos hechos recientes, sobre todo el programa de acuerdos comerciales de Estados Unidos, el abandono de ciertos contingentes y aranceles por parte de Francia después de la devaluación del bloque oro en septiembre de 1936 y el acuerdo de estabilización monetaria *de facto* concluído entre Gran Bretaña, Estados Unidos y los países del bloque oro (Francia, Suiza y Holanda), ofrecen un obstáculo a la extensión del nacionalismo económico. Es posible que estos hechos, quizá seguidos de otros de carácter similar, inviertan la tendencia presente. Sin embargo, frente a esta esperanza se debe poner el temor continuo de guerra en Europa y el celo que engendra en la preparación militar. Mientras exista este temor sería poco inteligente esperar demasiado. No se puede pensar que sean buenos cosmopolitas quienes viven en un temor constante de ataque. Cuando al nacionalismo creado por el peligro de guerra sumamos la presión de los intereses creados a que ha dado lugar y que se fortalecen por las restricciones comerciales existentes, y tenemos en cuenta

el hecho de que muchos países se encuentran aún en una situación financiera débil, el panorama que se nos presenta no es demasiado alentador para quienes poseen un espíritu cosmopolita. Parece que podemos concluir, siguiendo al profesor Nadler, sin temor a equivocarnos, que "en el futuro la interdependencia económica de las naciones será, sin remedio, muy inferior a lo que fue antes de la depresión". Por lo menos, aun suponiendo que no haya una nueva intensificación de sentimientos nacionalistas, la economía mundial ha sufrido una distorsión que alterará la forma de su desarrollo durante mucho tiempo.

OBRAS DE CONSULTA

Haight, F. A., *French Import Quotas* (P. S. King and Son, Londres, 1935).

International Economic Relations, Informe del Comité de Investigación de las Relaciones Económicas Internacionales, University of Minnesota Press, 1934, pp. 51-54, 315-321.

Einzig, Paul, *Exchange Control* (Macmillan, Londres, 1934).

Ohlin, Bertil, "Mechanism and Objetives of Exchange Control", *American Economic Review*, vol. XXVII (1937), Suplemento, pp. 141-150.

Feiler, Arthur, "Current Tendencies in Commercial Policy", *American Economic Review*, vol. XXVII (1937), Suplemento, pp. 12-28.

Dadler, Marcus, "Economic Interdependence, Present and Future", *American Economic Review*, vol. XXVII (1937) Suplemento, pp. I-II.

Hall, N. F., *The Exchange Equalisation Account* (Macmillan, Londres, 1935).

World Economic Survey, 1931-32, sobre todo los capítulos V, IX, Sociedad de las Naciones, 1932.

World Economic Survey, 1932-33, sobre todo el capítulo VII, Sociedad de las Naciones, 1933.

World Economic Survey, 1933-34, sobre todo el capítulo VI, Sociedad de las Naciones, 1934.

World Economic Survey, 1934-35, sobre todo el capítulo VI, Sociedad de las Naciones, 1935.

World Economic Survey, 1935-36, sobre todo el capítulo VI, Sociedad de las Naciones, 1936.

World Economic Survey, 1936-37, sobre todo el capítulo VI, Sociedad de las Naciones, 1937.

International Economic Reconstruction (Informe del profesor Ohlin), Dotación Carnegie: Cámara Internacional de Comercio, París, 1936.

CAPÍTULO IX

ACUERDOS DE *CLEARING*

En los últimos años, la significación de las restricciones comerciales y monetarias pareció obedecer a una ley de expansión progresiva. Los obstáculos impuestos en una parte del mundo han conducido a barreras similares en otros lugares, y la difusión de una forma de restricción ha ido seguida de formas nuevas y más drásticas de intervención oficial. Así, ante la rápida baja de precio de los productos agrícolas, varias naciones industriales aumentaron sus aranceles, establecieron contingentes y adoptaron otras medidas para detener la importación repentina de aquellos productos, tanto para proteger a los productores nacionales como para salvaguardar la balanza de pagos contra cambios adversos. Esto, al cerrar los mercados de los países productores de artículos alimenticios y materias primas, alterando con ello el equilibrio de sus balanzas de pagos, les llevó a adoptar políticas semejantes respecto a la importación de manufacturas. Cada paso dado en el sentido de aumentar las barreras comerciales acercó más el momento en que se aparecería, en algún lado, una verdadera escasez de divisas. Las naciones manufactureras, sobre todo, necesitan materias primas. Si se les restringe la posibilidad de vender productos acabados, se ven obligadas eventualmente a limitar el uso de las cantidades inadecuadas de poder adquisitivo exterior de que disponen, a menos que tengan importantes medios adicionales de incrementar sus disponibilidades. Llegado ese momento, el control de cambios se hizo inevitable siempre que, como en Alemania, a la demanda normal de importaciones se sumaba la presión de los pagos a acreedores extranjeros. La única alternativa hubiera sido la solución (adoptada por Gran Bretaña y algunas otras naciones) de abandonar el patrón oro y permitir que las fluctuaciones de los tipos de cambio produjesen el ajuste necesario de la balanza de pagos, alternativa que no podían seguir algunos países por temor a la inflación y a la carga creciente de la deuda exterior.

El control de cambios, si bien proporcionó una solución a los problemas más apremiantes de los estados deudores, una vez implantado intensificó las dificultades con que se enfrentaban las naciones acreedoras. No sólo se restringieron mucho sus exportaciones (sobre todo de productos manufacturados) y se congelaron las deudas financieras, sino que incluso las deudas comerciales ordinarias llegaron rápidamente a ser incobrables, pues donde existía control, las divisas disponibles se destinaban a la compra de necesidades esenciales; los artículos menos importantes, si es que se permitía su entrada en absoluto, no

tenían más remedio que esperar largo tiempo para su pago. No es sorprendente que, ante la disyuntiva de ver reducirse su comercio con países deudores hasta el punto de desaparecer o de continuarlo sólo sobre la base de créditos a largo plazo, las naciones acreedoras acogieran calurosamente un nuevo tipo de relación comercial que permitiese el cobro de las deudas ordinarias así como un pago parcial de las obligaciones financieras pendientes. Aplicados por primera vez en noviembre de 1931, y con ese propósito, por Suiza y Hungría, los acuerdos de clearing se popularizaron muy pronto. Aunque al principio su objeto fue el de poner cierto orden en las relaciones comerciales de países acreedores y deudores (o de países con cambios controlados y sin controlar), las naciones deudoras también concluyeron acuerdos entre sí. En 1936, Alemania, cuyo riguroso control de cambios la predisponía a adoptar sistemas de compensación como medio de adquirir importaciones esenciales, realizaba el 60% de su comercio mediante este mecanismo. Examinemos ahora la naturaleza de este nuevo instrumento comercial.

Un acuerdo de clearing es esencialmente un método de divorciar los mercados de divisas de dos Estados y permitir, sin embargo, que continúe el intercambio comercial. El método normal de hacer pagos internacionales mediante compra y venta de letras de cambio en el mercado (o en el banco central, en los países con control de cambios) se sustituye por una interrupción casi completa de las relaciones bancarias y el establecimiento de un mecanismo especial de pagos en cada país contratante. Según las estipulaciones de un acuerdo de clearing, los importadores de cada país depositan en una oficina especial (generalmente el banco central) todas las sumas debidas en concepto de importaciones. Cada oficina de compensación paga a los exportadores de mercancías enviadas a otro país con los fondos recibidos de los importadores. Por lo general, se suelen adoptar medidas para el uso en el país acreedor de parte de los pagos por importaciones para liquidar deudas comerciales y financieras congeladas de la otra nación, pues su inmovilización fue la causa inmediata de la introducción de los acuerdos de clearing. Algunas veces, como sucede en el acuerdo suizo-germano, también se dictan normas para los pagos por concepto de gastos de turistas, así como otras partidas especiales.[1] En la mayoría de los acuerdos se reserva para la liquidación de las deudas bloqueadas un porciento determinado de los saldos no requeridos por el país acreedor para pagar exportaciones, mientras que se deja otra parte a la libre disposición del deudor.

Es evidente que para que un acuerdo de compensación funcione

[1] En el acuerdo citado los pagos por importaciones de carbón alemán a Suiza quedan reservados para gastos de turistas alemanes en este país. *Enquiry into Clearing Agreements*, p. 29 *n.* (Sociedad de las Naciones, II. Economía y Finanzas, 1935. II. B. 6.)

con éxito desde el punto de vista de un país acreedor, es decir, para que permita la liquidación de deudas bloqueadas, *la nación acreedora necesita tener con la otra parte contratante una balanza comercial adversa.* Si las exportaciones son exactamente iguales a las importaciones procedentes del país deudor, las deudas comerciales corrientes se compensan, pero no existe posibilidad de liquidar deudas antiguas. Por otro lado, si las exportaciones son mayores que las importaciones, aumenta la deuda del país deudor. Los pagos hechos a la oficina de compensación sólo excederán a los pagos hechos por estaciones si las importaciones exceden a aquéllas, dejando un saldo disponible para el pago de intereses o para la liquidación de deudas pendientes.

Sin embargo, por desgracia, el funcionamiento mismo del sistema de clearing tiende a destruir tal balanza adversa. En primer lugar, los comerciantes del país con cambios controlados tienden a aumentar sus compras a países con los que hay acuerdos de compensación, pues no existe problema de cambio exterior respecto a las importaciones procedentes de esa fuente. No se necesitan permisos para comprar divisas, por liquidarse cada transacción mediante pago en moneda nacional a la oficina de compensación. Por otro lado, los comerciantes del país acreedor, sintiéndose a salvo de la posibilidad de no cobrar sus créditos, se animan y amplían sus negocios. Segundo, es posible que las exportaciones del país deudor tropiecen con desventajas, cosa que ocurrirá cuando, como sucede a menudo, los tipos oficiales de cambio usados por la oficina de compensación se establecen a un nivel artificialmente elevado en cuanto a la moneda controlada, con el resultado de que ésta resulta sobrevaluada. Según vimos en el último capítulo, la finalidad del control de cambios en países con monedas débiles es mantener el valor externo de la moneda. En condiciones de librecambio, sólo se podía lograr el equilibrio de la balanza de pagos si en tales países se reducían los precios o el tipo de cambio.[2] Si los precios y el tipo de cambio son elevados, es inevitable que bajen las exportaciones. Por último, la balanza comercial adversa de un acreedor también tiende a desaparecer debido a la frecuente violación del sistema de clearing por parte de los exportadores del país cuyos cambios son objeto de control. Es muy difícil conseguir divisa libre (es decir, cambio exterior que pueda usarse libremente en cualquier mercado). Sin embargo, se tiene gran interés en poseerla, pues permite comprar mercancías que no pueden conseguirse por los procedimientos comerciales controlados y permite obtener saldos o inversiones en el exterior que puedan estar expuestos a menos riesgos que las disponibilidades nacionales. Por esta razón, es frecuente que los exportadores de un país con control de cambios

[2] En *Enquiry into Clearing Agreements,* pp. 31-32, se encontrarán varios ejemplos de disposiciones relativas a los tipos de cambio.

expresen en sus facturas precios ficticios muy bajos, en la inteligencia de que sus clientes del exterior depositen la diferencia en un banco extranjero, o bien consignen mercancías a sucursales establecidas en países con libertad de cambios, haciéndose los pagos a un banco extranjero, o, por último, concedan a sus clientes créditos a largo plazo en la esperanza de que mejore la situación del mercado de cambios. Estos tipos de violación del sistema de clearing, y otros muchos, reducen el volumen de los pagos por importaciones a las oficinas de compensación del país acreedor y con ello el saldo disponible para pago de intereses o liquidación de deudas.

Como contrapartida parcial de estas fuerzas, tendiente a reducir una balanza comercial adversa, está el hecho de que los países acreedores se dan cuenta de que los deudores sólo pueden pagar sus deudas si pueden vender mercancías y servicios y de que una balanza comercial adversa puede realmente ser beneficiosa. La comprensión de este hecho ha actuado a veces como estímulo de las importaciones. En la medida en que así sucede, el aumento de exportaciones está contrarrestado por el aumento de importaciones, con la correspondiente recompensa para el comercio. Sin embargo, si las exportaciones manifiestan una tendencia de aumento, puede mantenerse una balanza adversa, no sólo mediante aumento de las importaciones, sino también mediante restricción de las exportaciones. Y si bien puede ser fuerte el deseo de un mayor volumen de exportación, puede ser mayor aún el prejuicio contra un aumento de las importaciones; la limitación de las exportaciones puede ser el medio elegido para mantener una balanza comercial adversa.[3] Varios países han adoptado esta solución. Francia ha impuesto restricciones artificiales a sus exportaciones a Alemania y otros países en que hay control de cambios rígido con la finalidad de conservar las ventajas de una balanza comercial adversa; y muchos acuerdos de compensación especifican el mantenimiento de una proporción fija entre exportaciones e importaciones. Así, según el acuerdo de 1934 entre Bélgica y Alemania, las exportaciones entre Bélgica (y Luxemburgo) por un lado, y Alemania, por otro, se fijan en la proporción de 62.5 : 100.[4]

También los países deudores han introducido diversos procedimientos para contrarrestar la tendencia hacia lo que (según su punto de vista) es una balanza *menos favorable*. Para ellos el pronto pago de deudas comerciales es condición necesaria para la continuación del comercio, mientras que el pago de intereses y la liquidación

[3] Es interesante que la conclusión totalmente antimercantilista de que una balanza comercial desfavorable es en realidad favorable, lleve a la adopción de las restricciones al comercio (a las exportaciones) que son también de tipo netamente antimercantilista debido a que flota a su alrededor un prejuicio mercantilista contra las importaciones.

[4] *Op. cit.*, p. 46 *n.*

de obligaciones financieras es esencial al mantenimiento de su crédito en los mercados de capital del mundo. Para impedir que los acuerdos de clearing y la presión continua que se ejerce sobre sus balanzas de pagos empeore su débil posición, los países deudores han introducido varios procedimientos que contrarrestan estas fuerzas, además de las restricciones a la importación. Está muy extendida la ayuda a la exportación mediante primas o subsidios. Esta medida, lo mismo que otros tipos de intervención, se ha llevado en Alemania más lejos que en cualquier otra parte. En junio de 1935, se aplicó un impuesto de 2 a 3% sobre el volumen de operaciones de venta de productos industriales y sobre el consumo de gas y electricidad; y el Golddiskontbank entregaba a los exportadores los ingresos procedentes de esa exacción (de setecientos a ochocientos millones de marcos anuales). En algunos casos se ha concedido también a las oficinas de compensación el derecho a fijar tipos de cambio inferiores al oficial. Asimismo, se han permitido, como complemento del sistema de clearing, acuerdos de ese mismo tipo con particulares (o con entidades oficiales). Éstos no son sino una forma refinada de trueque, mediante la cual se aseguran las exportaciones y las importaciones. Por lo general, se suele conceder a las partes que concluyen tales acuerdos libertad para determinar el tipo de cambio, y éstas evitan con ello los efectos de la sobrevaluación.

Así, el 17 de noviembre de 1932, el Ministerio de Economía turco y una compañía austríaca de tabaco concluyeron un acuerdo en virtud del cual ésta se comprometió a comprar, hasta fines de junio de 1933, tabaco turco por un valor de 20 millones de francos franceses, pagaderos en mercancía austríaca. El gobierno sueco concluyó un arreglo similar con Grecia para la importación de tabaco griego por valor de Dls. 400,000, destinándose el 20% de esa suma a pagar la deuda griega con Suecia, y pagándose el 80% restante en mercancías suecas. Entre otros ejemplos, está el acuerdo de compensación entre Hungría y Checoslovaquia, de 22 de diciembre de 1932, en virtud del cual se habían de cambiar 29,000 cerdos húngaros por 20,000 furgones de combustible de madera checoslovaca, y huevos y otros productos similares húngaros por un valor de millón y medio de coronas a pagar mediante facilidades concedidas a turistas húngaros en las estaciones termales checoslovacas. Pueden citarse acuerdos de trueque similares entre países europeos y también entre naciones sur y norteamericanas. Por ejemplo, en agosto de 1931 el gobierno de Brasil firmó un acuerdo con la Grain Stabilization Corporation y la Bush Terminal Company of New York para cambiar durante dieciocho meses 1.275,000 sacos de café por 25 millones de *bushels* de trigo. Como consecuencia de este acuerdo, Brasil prohibió la importación de trigo durante dieciocho meses.[5]

Hemos visto la tendencia de los acuerdos de clearing a promover

[5] *World Economic Survey, 1932-33*, p. 200 (Sociedad de las Naciones, II. Economía y Finanzas, 1933. II. A. 16).

las compras efectuadas por el país con cambios controlados a las otras partes de tales acuerdos. Esto no es sino un aspecto de una tendencia todavía más amplia, a saber: la de aumentar la distorsión del comercio de sus cauces normales, sobre todo una tendencia hacia el bilateralismo en las relaciones comerciales. Cualquier saldo que aparezca en favor de una de las partes de un acuerdo (por ejemplo, de un país deudor), aunque no quede bloqueado para pagos financieros, sigue sin proporcionar divisa libre que pueda usarse para hacer compras en los mercados de terceros países en vez de usarse en el país en que se acumula. Si, como sucede a menudo, ese país no constituye el mejor abastecedor, pueden producirse compras antieconómicas, por la sola razón de que se dispone de poder adquisitivo en ese país y no en los mercados más baratos. Así, por ejemplo, "en 1935, Alemania pagó aproximadamente un 45% más del precio mundial por una calidad inferior de lana importada de Chile, de acuerdo con los términos del acuerdo de clearing concluído entre ambos países".[6] Además, para adquirir divisa libre en países con que no se han concluído acuerdos de compensación, se restringe a lo estrictamente indispensable la importación procedente de esas fuentes. Tales restricciones, junto con

[6] Nadler, *op. cit.*, p. 6. A este respecto también tiene mucho interés la siguiente cita: "Los precios medios pagados por Alemania por materias primas exportadas fueron más elevados cuando la tendencia del mercado mundial era a la baja. Las siguientes cifras muestran el porciento de variación entre el primer y tercer trimestre de 1934 en los precios medios (en términos de oro) pagados por materias primas importadas por el Reino Unido, Francia, Alemania e Italia:

	Por ciento de aumento (+) o disminución (—)
Reino Unido	— 2.0
Francia	— 16.7
Alemania	+ 4.0
Italia	— 8.9

(Base: Indices oficiales de precios de importación, calculados mediante ponderación variable, según las cantidades importadas.)

"La reducción de las compras alemanas de materias primas de ultramar, debido al desplazamiento de su demanda hacia los países con que había concluído acuerdos de clearing, contribuyó, como es natural, a la baja de los precios del mercado mundial y con ello influyó de manera adversa sobre la situación económica del mundo considerado en conjunto.

"Según la respuesta de Hungría al cuestionario que se envió, el efecto de sus acuerdos de clearing sobre la situación económica interna había sido sobre todo el de tropezar con una dificultad creciente para conseguir materias primas de países con que Hungría no tiene acuerdos —dificultad que ha producido efectos adversos sobre la producción industrial y sobre la exportación de artículos manufacturados.

"En la respuesta de Bulgaria se señala que la necesidad de importar de países con que se habían concluído acuerdos de clearing dificultaba la importación procedente de otros países." (*Enquiry into Clearing Agreements*, pp. 45-46.)

la desviación de las compras a las naciones del sistema de clearing, han tenido efectos muy desfavorables para terceros países. Las siguientes cifras del comercio alemán durante el tercer trimestre de 1933 y 1934 ejemplifican esta tendencia:

	1933		1934	
	Importación	*Exportación*	*Importación*	*Exportación*
	(millones de marcos)			
I. Veintiún países europeos con los que se han concluído acuerdos de clearing o de compensación	456	831	525	719
II. Otros países	588	399	533	287

Fuente: *Enquiry into Clearing Agreements*, p. 44.

Mientras que en 1934 las importaciones procedentes de países comprendidos dentro del sistema de clearing fueron 15% superiores a las de 1933, las importaciones de otros países bajaron en 9%. Aunque las exportaciones a ambos grupos disminuyeron, las destinadas a países con que no había acuerdo de clearing descendieron relativamente más: 28% en comparación con 14% que correspondió al primer grupo de países.

Debido a la tendencia hacia el bilateralismo, el comercio triangular ha llegado a ser de más en más difícil. El *World Economic Survey* de 1935-36 presenta cifras que indican que, en el comercio de un grupo de países que realizan más o menos el 75% del comercio mundial, el comercio bilateral propiamente aumentó, entre 1929 y 1935, desde 71.7% del total a 74.2%.[7] Esto puede atribuirse, sobre todo, a los acuerdos de clearing y compensación.

La reducción del comercio triangular es grave no sólo porque los países afectados pierden algunas de las ventajas de la especialización internacional, sino también porque se intensifican las dificultades con que tropiezan para pagar ciertas partidas invisibles de su balanza de pagos. Sobre todo, se puede agravar aún más el problema con que se enfrentan las naciones deudoras al tener que pagar los intereses de sus préstamos. En muchos casos, un país deudor paga los intereses de sus deudas internacionales mediante exportaciones a un tercer país y no por exportación directa al país acreedor. Si la introducción de

[7] P. 182. El comercio triangular bajó de 15.5% a 13.8%. El resto del total se atribuye a "balances del comercio total". Véase la explicación de los cómputos en la obra citada.

Debe advertirse que estas cifras se refieren al comercio total. La reducción del comercio multilateral fue mucho mayor en países con sistema de contingentes muy desarrollado. "Por ejemplo, en Suiza la importancia relativa del comercio multilateral ha disminuído en la sexta parte de su cifra primitiva." (Informe del profesor Ohlin, en *International Economic Reconstruction*, p. 96.)

acuerdos de clearing afecta de manera adversa al comercio de exportación de ese tercer país, puede verse obligado a disminuir sus compras a la nación deudora, y ésta dispondrá entonces de menos divisas para pago de su deuda exterior. En tal caso, esta última nación puede verse obligada a introducir o ampliar sus restricciones al comercio o establecer un acuerdo de clearing con su acreedor. Así se reducirá aún más el volumen total de comercio, o la nación acreedora tendrá que comprar mercancías que no necesita en realidad, o que podría comprar más barato en otro lugar, a fin de permitir al país deudor continuar el pago de intereses.

Otro efecto de los sistemas de clearing correlativo a la tendencia que tiene de fortalecer las relaciones comerciales bilaterales, es su efecto deprimente sobre los precios mundiales.

Sus efectos restrictivos sobre el comercio limitan las posibilidades de venta y, ante el cierre parcial o total de sus mercados, los países que no forman parte de acuerdos de clearing se ven obligados a reducir gradualmente los precios de sus mercancías a fin de poderlas vender. De este modo, tales acuerdos reducen el volumen de comercio y los precios a que se efectúa; disminuyen la capacidad de los países deudores para hacer frente a esas obligaciones financieras mismas que dieron origen al control de cambios y subsecuentemente a la introducción de acuerdos de clearing.[8]

Antes de intentar una valoración de los méritos y deméritos relativos de los acuerdos de clearing será conveniente examinar los argumentos expuestos por uno de sus más fervientes partidarios, ya que todo lo que hasta aquí hemos visto ha sido desfavorable. El Dr. Paul Einzig enumera del siguiente modo las ventajas del sistema de clearing:

1) Permite a los deudores y en situación financiera débil efectuar compras los unos a los otros y a países financieramente fuertes.
2) Permite tanto a los países débiles como a los fuertes vender a países débiles y cobrar el precio de compra.
3) Tiende a reducir los obstáculos al comercio exterior, tales como las restricciones cambiarias, contingentes, aranceles prohibitivos y embargos de importación.
4) Tiende a aumentar el comercio exterior al equilibrar en un nivel superior las importaciones y exportaciones entre dos países.
5) Tiende a reducir el dumping al hacer que sea deseable para el país exportador el importar algo a cambio de sus ventas en el exterior.
6) Tiende a desalentar el dumping de cambios mediante una carrera de depreciación, por poner de manifiesto que el país cuya moneda se deprecia tiene que exportar más para pagar por una misma cantidad de importaciones.
7) Facilita el pago de deudas exteriores antiguas mediante exportaciones a los países acreedores.

[8] *Enquiry into Clearing Agreements*, pp. 16-17.

8) Sobre todo, crea un espíritu más conciliador entre los gobiernos en sus relaciones comerciales internacionales.[9]

Deben admitirse, en parte, los dos primeros puntos. En las circunstancias que han prevalecido en años recientes un cierto volumen del comercio realizado con acuerdos de clearing, aunque desde luego no todo, se podía haber efectuado sin su ayuda. Como los comerciantes de países en situación financiera débil no han tenido necesidad de comprar divisas debido al acuerdo de clearing, han podido aumentar sus importaciones procedentes de países comprendidos dentro del sistema de clearing. Sin embargo, al mismo tiempo, como lo demuestran los hechos, han tendido a disminuir las compras a terceros países. Además, aun en ausencia de acuerdos de clearing, se hubiera permitido parte del comercio que se produjo a su amparo. No obstante, es innegable que se ha facilitado el problema de cobrar las deudas comerciales.

No se puede demostrar la afirmación de que el sistema de clearing tienda a reducir los obstáculos al comercio internacional. En lo que concierne a las partes contratantes de un acuerdo de clearing, el control de cambios se hace innecesario por la sencilla razón de que el sistema mismo elimina el uso de divisas. No cabe duda de que es una forma de intervención tan radical como el control de cambios más riguroso. Pueden citarse casos de abandono de contingentes de importación entre participantes en un clearing, pero son pocos y difícilmente lo bastante para establecer una tendencia definida. Respecto a terceros países, el Dr. Einzig afirma que el clearing debería permitir a los países en situación financiera débil una liberalización de su política comercial.

Un aumento de las importaciones de un país con acuerdos de clearing de cambios no ocasiona una presión adicional sobre el cambio exterior del país importador. Por el contrario, se alivia la presión sobre los cambios en la medida en que estas importaciones ocupan el lugar de las procedentes de otros países para cuya compra hubiera sido necesaria la adquisición de divisas. Así, si el cambio exterior de un país está salvaguardado por un cierto número de acuerdos de clearing de cambios, su gobierno puede permitirse ser más liberal respecto a las importaciones procedentes de países con que no tiene clearing de cambios.[10]

Este argumento no tiene en cuenta el hecho de que si bien aumenta el comercio con el copartícipe de un clearing, las importaciones disponibles pueden no ser de la clase que más se necesita. Estas pueden obtenerse, en parte, de la otra parte del clearing, quien las importa primero de su lugar de origen. En tal caso se obtienen a

[9] Einzig, *op. cit.*, pp. 140-141.
[10] *Ibid.*, pp. 141-142.

un precio más elevado y probablemente también en cantidad insuficiente. Como subsiste la necesidad de ellas y como los acuerdos de clearing no hacen nada por proporcionar divisa libre que pueda usarse en terceros países, se precisa que continúen en vigor el control de cambios y las restricciones a la importación, de manera que pueda usarse el cambio exterior disponible para las finalidades más esenciales. Las cifras que se citan en la p. 382 tienen interés a este respecto.

El que los acuerdos de clearing actúen en el sentido de equilibrar a un nivel superior las importaciones y exportaciones de las partes que participan en ellos depende en cada caso de las circunstancias. No es en modo alguno una regla general el que se produzca tal resultado. Puede darse un equilibrio con mayor volumen de importaciones y exportaciones si el tipo oficial de cambio no se fija demasiado alto, si cada una de las partes contratantes está dispuesta a ver aumentar sus importaciones lo mismo que sus exportaciones, y si en cada mercado existe una variedad grande de mercancías susceptibles de comprarse. No se puede esperar que se produzca tal resultado si faltan estas condiciones necesarias. En cualquier caso, el aumento del comercio entre participantes en un clearing puede quedar contrarrestado (como en los casos citados) por una disminución del comercio con terceros países, siendo el resultado neto que el comercio *total* aumenta apenas en un volumen insignificante o disminuye. El hecho de que la participación de los países del grupo esterlina en el comercio mundial aumentase en 1935, mientras que la de los países de patrón oro (incluída Alemania) bajase, sugiere la conveniencia de suprimir las restricciones y los procedimientos comerciales artificiales como medio efectivo de estimular el comercio internacional; pues los países del grupo de la esterlina han introducido relativamente menos restricciones y acuerdos de clearing que los del otro.[11]

Las afirmaciones respecto al dumping y al dumping de cambio son muy dudosas. Si, como sucede con muchos de los acuerdos de clearing correspondientes al comercio entre países de pocos recursos financieros (por ejemplo, Alemania y los estados de Europa sudoriental), tales acuerdos se concluyen con la finalidad expresa de permitir un aumento de importaciones, no está claro por qué se habrán de desalentar el dumping u otros medios artificiales de aumentar las exportaciones. Es probable, en verdad, que la difusión del sistema

[11] El aumento relativo del comercio del grupo esterlina (sobre todo Gran Bretaña, sus Dominios y los Países Escandinavos) no debe atribuirse a depreciación monetaria, ya que sus cambios durante 1935 fueron relativamente estables. "En vista de la estabilidad de los cambios de esos países entre sí y *vis-à-vis* de los países con patrón oro en 1935, parece probable que en la actualidad la ventaja de que gozan consista sobre todo en que se encuentran libres de grandes restricciones comerciales." *World Economic Survey, 1935-36*, p. 179 (Sociedad de las Naciones, II. Economía y Finanzas, 1936. II. A. 15). Véase la interesante tabla que acompaña a esta cita, y que es la base de la posición que aquí se adopta.

de clearing haya tendido a estimular la adopción de tales medidas como método de conseguir medios con que pagar el aumento de importaciones. Ha habido una tendencia a reducir el tipo oficial de cambio de las monedas sobrevaluadas, y a usar con mayor amplitud los acuerdos de compensación, en que las partes interesadas determinan el tipo de cambio que se ha de usar.

No puede negarse que en la práctica se ha producido la séptima ventaja expuesta por el Dr. Einzig, es decir, la de que se facilita el pago de deudas exteriores antiguas. Más aún, esta ventaja fue una de las razones principales de la adopción de los acuerdos de clearing. En cuanto a la última afirmación, la de que se introduce en las relaciones comerciales de los gobiernos un espíritu más conciliador, hay en ella un gran elemento de verdad. Es preferible comerciar dentro de acuerdos de clearing que no comerciar en absoluto o realizar un comercio más restringido; no cabe duda de que reinará mayor armonía en la medida en que se facilite el comercio de cada par de países ligados por acuerdos de clearing. Sin embargo, sigue siendo preciso recordar el efecto adverso que produce el sistema de clearing sobre terceros; es evidente que no mejora en modo alguno las relaciones con esos países.

Basándonos en los datos de que se dispone no parece arriesgado concluir que el sistema de clearing ha proporcionado un método de emergencia de hacer frente a la situación tensa surgida de la multiplicidad de las restricciones al comercio y los controles de cambios. Como tal remedio de emergencia, ha permitido la continuación del comercio y quizá, en condiciones especialmente favorables, su incremento entre ciertos países; asimismo ha hecho posible que naciones acreedoras cobraran deudas, cosa que de otro modo hubiera sido imposible. Sin embargo, los acuerdos de clearing son de tal naturaleza que tienden a impedir el comercio triangular y a reforzar la tendencia hacia el bilateralismo, y en la práctica han actuado en el sentido de reducir el volumen de comercio entre los países con y sin acuerdos de clearing.[12]

En vista de todas las consideraciones hechas sería precipitado

[12] Como medio de contrarrestar la tendencia del comercio triangular a disminuir se ha sugerido la celebración de acuerdos de clearing triangulares, mediante los cuales puedan transferirse a terceros países los saldos de clearing. En algunas ocasiones se han ensayado estos arreglos. Respecto a la posibilidad de clearing triangular me uno al parecer expresado en otro lugar: "Sin embargo, todos esos arreglos especiales no exigen sólo una combinación especial de circunstancias, sino negociaciones prolongadas y difíciles. La tendencia de los gobiernos a regular el comercio y, al hacerlo, a negociar acuerdos concretos con otros gobiernos, es cuando más un sucedáneo burdo y poco satisfactorio de la incansable ingeniosidad con que, en otros tiempos, el comerciante individual, libre de regulaciones y controles minuciosos, buscaba oportunidades lucrativas para cambiar mercancías en los mercados mundiales." *World Economic Survey, 1933-34*, p. 208.

mostrarse de acuerdo con las siguientes palabras del Dr. Einzig: "Mirando hacia adelante, no puede caber duda de que el clearing de cambios es el sistema del futuro." [13] Sería mucho más prudente sacar la conclusión de que los acuerdos de clearing son al mismo tiempo un síntoma y un resultado de un desequilibrio económico mundial grave, más que una solución satisfactoria permanente de tales dificultades; y ésta es la opinión de los más directamente interesados, las naciones que han concluído acuerdos de clearing. "La mayoría de los gobiernos ha contestado (a un cuestionario enviado por el Comité sobre Acuerdos de Clearing de la Sociedad de las Naciones) que consideran el sistema como un mal necesario y que no desean nada mejor que volver cuanto antes a los métodos normales del comercio internacional." [14] Ya hemos expuesto algunas de las razones que existen para adoptar esta posición. Otro escritor las resume como sigue:

El equilibrio bilateral del comercio impide disfrutar de muchas ventajas económicas importantes que surgen de la especialización y cooperación internacionales. Sustituye la organización flexible y efectiva del comercio mundial realizado por empresas privadas por una serie mucho más rígida y estrecha de acuerdos nacionales bilaterales. A medida que se reduce el posible ámbito de la especialización, disminuye la eficiencia.

Por último, y más de lo que se admite por lo general, el bienestar y la estabilidad económicos del mundo moderno han dependido, hasta hace poco, del mecanismo comercial por el que todo el cuerpo de relaciones económicas y financieras internacionales se ligaba en una cadena sin fin de transacciones comerciales. No sólo se cambiaban mercancías, sino que se ajustaban los niveles de precios nacionales y se regulaba la producción y la inversión mediante un sistema comercial de amplitud mundial con múltiples ramificaciones y conexiones mutuas. La ruptura de eslabones esenciales de las cadenas de transacciones ha sido una de las causas principales de las fluctuaciones sin precedente de los precios, la desorganización de la producción, la falta de cumplimiento de las obligaciones financieras y la acumulación de existencias, todo ello característico de los recientes años de depresión. Los intentos de lograr nuevas conexiones comerciales y de dar salida a las existencias de excedentes de producción en nuevos territorios ocasionaron y siguen ocasionando nuevos trastornos en las relaciones económicas internacionales. El mundo entero estaba organizado en una serie de mercados íntimamente unidos e interdependientes, y la facilidad con que se ajustaban llevó quizá a que se subestimara su valor. El sistema que le ha sustituído, de mercados planeados y dirigidos de manera más rígida, independientes, sometidos a una reglamentación estricta, si no es que cerrados, no ha eliminado, sino exagerado, las fluctuaciones de los precios y de la producción, destruyendo a la par una gran parte de la cooperación especializada internacional que ha hecho posible en el pasado el rápido progreso de los niveles de vida.[15]

[13] *Op. cit.*, p. 195.

[14] *Enquiry into Clearing Agreements*, p. 17.

[15] J. B. Condliffe, en *World Economic Survey, 1935-36*, pp. 183-184 (Sociedad de las Naciones, II. Economía y Finanzas, 1936. II. A. 15).

A esto podemos añadir lo que dice un hombre que, como presidente del Reichsbank y consejero económico del gobierno alemán, conoce el funcionamiento de los acuerdos de clearing quizá de manera más directa que cualquier otra persona.

Contra su voluntad, el Dr. Schacht se ha visto obligado a "sustituir el libre juego de los cambios y el crédito por una terrible burocracia", añadiendo —en una entrevista— que "es bárbaro verse forzado a cambiar máquinas por cereales o aparatos de radio por tabaco, como un negro que cambia su marfil por cristalería o su caucho por artículos de algodón".[16]

Como el control de cambios y las restricciones comerciales son responsables del presente estado de cosas, que tan desfavorablemente contrasta con la situación anterior de relaciones comerciales relativamente libres, es a estos obstáculos a los que se debe atacar en forma directa. El programa de acuerdos comerciales es un paso en la dirección deseada y que ha producido resultados sustanciales, ya que no espectaculares. La devaluación de las monedas a un nivel que equilibre los precios nacionales y los extranjeros puede quizá hacer más que cualquier otra medida para eliminar el miedo a las importaciones excesivas y la presión, sobre todo en países deudores, que sufre la balanza de pagos.[17] Como ya hemos advertido, la devaluación del bloque oro ha aliviado la tensión en los países que lo forman, permitiendo cierta disminución de los obstáculos al comercio. Otro ejemplo digno de citarse es el de Austria,

que mediante un proceso gradual de supresión de restricciones pudo realizar la devaluación durante 1934 y principios de 1935, pagar cuentas a corto plazo bloqueadas y tomar medidas importantes para abandonar su control de cambios, dejando a éstos libres a los nuevos tipos devaluados.[18]

Puede lograrse en gran medida la restauración de la libertad de comercio que existía antes de la depresión intentando eliminar las sobrevaluaciones monetarias de una manera gradual e insistente, reducir poco a poco los aranceles y liberalizar y suprimir, cuando sea posible, los contingentes de importación.

El obstáculo que más se opone a la realización de tal programa es la devoción empedernida al ideal de la autosuficiencia nacional que se encuentra en muchos países de hoy en día, sobre todo en las

[16] Véase el informe del profesor Ohlin en *International Economic Reconstruction*, p. 94.

[17] Sin embargo, es preciso añadir a estas medidas garantías efectivas contra la inflación, pues de otro modo surgirán desequilibrios conducentes a la reimplantación de restricciones. En un capítulo posterior se desarrollará ese tema con mayor amplitud.

[18] *World Economic Survey, 1934-35*, p. 186 (Sociedad de las Naciones, II. Economía y Finanzas, 1935. II. A. 14).

dictaduras europeas. Esta tendencia está reforzada por el miedo crónico a la guerra, que tiende a hacer del nacionalismo económico una enfermedad contagiosa. Así, la exigencia fundamental de una solución perdurable de los problemas económicos internacionales apremiantes es destruir el fantasma de la guerra. No podemos examinar en este libro si la realización de este ideal ha de cumplirse mediante una lenta reconstrucción de la maquinaria de la seguridad colectiva, mediante una unión fuerte de las naciones más pacíficas o por el derrumbamiento económico de los países militaristas, o si no puede realizarse en absoluto con las instituciones políticas y económicas existentes. Sin embargo, puede decirse con confianza que sólo se podrá lograr un éxito limitado y parcial en los esfuerzos para implantar un sistema internacional efectivo si se establece una garantía razonable contra la guerra. Por otro lado, si se asegura la paz por algún procedimiento, el principal incentivo para la autosuficiencia desaparecerá, y con él, el mayor obstáculo a la reconstrucción de un orden económico internacional más manejable y eficiente.

Obras de consulta

Einzig, Paul, *Exchange Control*, caps. XIII, XIV y XVIII.

Einzig, Paul, *The Exchange Clearing System* (Macmillan, Londres, 1935).

Hilgerdt, Folke, "The Approach to Bilateralism—a Change in the Structure of World Trade", *Index*, vol. x, núm. 8 (agosto de 1935).

World Economic Survey, 1934-35, sobre todo el cap. VI.

World Economic Survey, 1935-36, sobre todo los caps. VI y VII.

World Economic Survey, 1936-37.

International Economic Reconstruction (Informe del Prof. Ohlin). (Dotación Carnegie: Cámara Internacional de Comercio, París, 1936.)

Enquiry into Clearing Agreements. (Sociedad de las Naciones, II. Economía y Finanzas, 1935. II. B. 6.)

CAPÍTULO X

MONOPOLIO Y COMERCIO INTERNACIONAL

Introducción

El análisis del comercio internacional que hemos presentado en los capítulos anteriores se ha hecho, sobre todo, partiendo del supuesto de que existe competencia perfecta. Sin embargo, la teoría general del valor, tal y como se presenta en libros de texto, siempre concede alguna atención al monopolio, y en años recientes se ha prestado una atención creciente al problema de la competencia imperfecta. Estas ampliaciones de la teoría del valor no son sino el reconocimiento de la realidad de la vida industrial. Aunque una gran parte de la producción y el comercio de todos los países se sigue realizando en condiciones rayanas en la competencia perfecta, el uso creciente de capital y la difusión de los métodos de la producción en serie han llevado al establecimiento de grandes unidades productoras y, eventualmente, en muchos países a la consolidación de la producción en manos de un número relativamente pequeño de productores, si no es que al monopolio total. Esta tendencia se ha presentado, sobre todo, en la producción de materias primas y manufacturas básicas, menos en las manufacturas más refinadas, pues en ellas son mayores las diferencias en la calidad del producto. Sin embargo, la diferenciación del producto, ya sea real o que la imaginación de los compradores la exagere como consecuencia de la publicidad y de la habilidad de los vendedores, ha tendido a producir una competencia imperfecta creciente, aunque ha hecho más difícil alcanzar un monopolio total.

Si bien hay una proporción mayor de comercio internacional que de nacional sometido a fuerte competencia de compradores y vendedores rivales, aunque sólo se deba a que las fuentes de demanda y oferta de las mercancías que son objeto de comercio internacional suelen ser más numerosas que las de productos cuyos mercados son predominantemente nacionales, sin embargo, la influencia del monopolio y las restricciones a la competencia también han adquirido una importancia creciente en el campo internacional. Nuestro estudio del comercio exterior exige que prestemos cierta atención a estos fenómenos, sobre todo a su influencia sobre los precios y a su relación con la política arancelaria.

La existencia de monopolios o cuasi-monopolios nacionales ha influído sobre el comercio internacional de dos maneras. A medida que la producción y el comercio interiores de un artículo han caído bajo el control de un solo productor o un pequeño grupo de produc-

tores, se ha intensificado a menudo la competencia en los mercados libres del mundo. Además, en numerosas ocasiones, grupos nacionales fuertes han sentido la tentación de invadir el territorio de otras naciones. La inestabilidad resultante de los precios y las utilidades ha producido el efecto natural de estimular la formación de combinaciones internacionales con vistas a mantener los precios en los mercados nacionales y a repartirse los neutrales. Es más, aun en ausencia de combinación internacional, la existencia de un monopolio nacional fuerte puede permitir la aparición del dumping, un fenómeno comercial de considerable importancia teórica y práctica. Mas antes de considerar estos puntos parece oportuno hacer un breve resumen de los aspectos más pertinentes de la teoría del precio.

Competencia imperfecta y monopolio

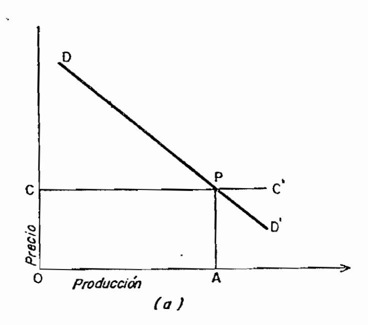
Para la teoría del precio es importante distinguir entre dos grandes grupos distintos de mercancías: aquel en que todas las unidades de mercancías están perfectamente estandarizadas (como las diferentes clases de trigo y algodón), pudiendo intercambiarse perfectamente dentro de cada grupo cada unidad de cualquier clase, y aquel en que la producción de productores concretos puede diferenciarse entre sí (como los artículos de fabricación muy refinada). La diferenciación del producto de un productor concreto puede obedecer a cualidades técnicas, líneas, envoltura, presentación, o cualquier característica que sirva para distinguirlo de unidades de la misma mercancía producidas por firmas competidoras. Tal diferenciación tiene por consecuencia la disgregación de lo que de otra manera sería un mercado abierto a la competencia, convirtiéndolo en segmentos íntimamente relacionados, aunque distintos, entre los que la competencia es muy imperfecta. Las consecuencias de esta imperfeccción del mercado son muy importantes para la teoría del precio y vamos a examinarlas brevemente.[1]

a) *Competencia perfecta.* Para entender la situación de precios que existe en condiciones de competencia imperfecta, es preciso comparar la posición del productor individual, cuyo producto puede diferenciarse de los de sus competidores, con la del productor de un artículo estandarizado en un mercado donde reine la competencia perfecta. La teoría del precio generalmente aceptada nos dice que

[1] Por razones de espacio no podemos dar mayor amplitud a nuestro estudio, que se limita a las conclusiones más generales. Para un análisis más amplio y sin embargo claro, el lector debe consultar E. Chamberlin, *Teoría de la competencia monopólica* (México, F. C. E.), sobre todo el capítulo v. También se encontrará un estudio excelente de la determinación del precio en condiciones de competencia perfecta y de concurrencia imperfecta en la obra de Albert L. Meyers, *Elements of Modern Economics* (Nueva York, Prentice-Hall, edición corregida, 1940) y en *Essential Economic Principles*, por A. M. McIssac y J. G. Smith.

en este último tipo de mercado se establecerá un precio que iguale la oferta y la demanda en una cifra igual al costo unitario medio más bajo del productor marginal.

Puede representarse este resultado en un diagrama del siguiente modo: en la figura VI *(a)* se representa la demanda total de una mercancía concreta por la curva *DD'*, y la curva de costo de toda industria (en el supuesto de costos constantes) por *CC'*. El precio se fijará en *AP*, con una producción de *OA*. Correspondiente a este diagrama para toda la industria, podemos construir otro, VI *(b)*, que representa la situación a que ha de hacer frente el productor individual. (La escala vertical será la misma; la horizontal será mucho menor, 1/1000 de la figura VI *(a)* si hay 1,000 vendedores.) La curva de costos unitarios medios, incluyendo una ganancia de competencia, para el productor marginal (es decir, la empresa representativa o del montón), está representada por cc', la del productor submarginal por c_1c_1'.



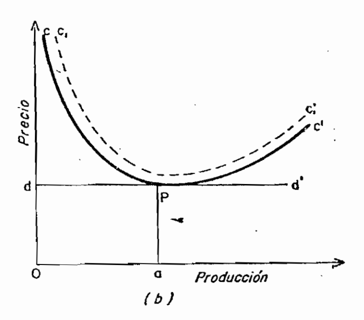


Figura VI

Suponemos un mercado en que hay competencia perfecta, lo que significa que *1)* los compradores eligen entre los vendedores sólo a base de precio, es decir, no existe diferenciación de los productos; *2)* el número de vendedores es lo bastante grande para que los cambios en la producción de cualquiera de ellos sean insignificantes respecto de la producción total del mercado. En estas circunstancias puede representarse la demanda de la producción de un productor aislado por una línea horizontal (elasticidad igual a infinito) trazada a la altura del precio que prevalece en el mercado. Esto significa que cualquier reducción de este precio por debajo del establecido hará que los compradores abandonen a sus competidores y compren al que hace la rebaja, mientras que cualquier aumento de precio hará que el mismo pierda todos sus clientes. Es evidente que las ganancias del productor marginal alcanzarán su máximo cuando éste fije un volu-

men de producción (*oa*) en el que su costo medio por unidad sea el mínimo (*ap*). Para cualquier producción mayor o menor el costo unitario medio es más alto que el prevaleciente y se incurrirá en pérdidas. A la larga, los productores submarginales quedarán eliminados, pues para éstos incluso los costos unitarios mínimos son superiores al precio de mercado. Los productores que se encuentran en una posición mejor ampliarán su producción algo más allá del punto en que su costo unitario medio sea el mínimo.[2]

Podemos terminar esta parte de nuestro estudio observando que no puede prevalecer más precio que *AP* (fig. a). Si fuera más elevado, cada productor ampliaría su producción a fin de aumentar sus ganancias, mientras que también entrarían en el campo nuevas empresas. Aunque la aportación de cada empresa individual al aumento de la producción total sería insignificante, la de todas tomadas en su conjunto sería considerable, y produciría una baja del precio del mercado hasta que se alcanzara un equilibrio estable en el que el precio fuera igual al costo unitario medio más bajo del productor marginal. Por razones inversas no puede prevalecer un precio inferior a *AP*.

b) *Monopolio*. Veamos ahora los principios en que se basa la determinación del precio cuando el mercado en vez de estar abierto a una competencia ilimitada está dominado totalmente por un solo vendedor. El motivo en que éste basará sus acciones será el mismo que lleva al productor marginal de una industria abierta a la competencia a fijar el volumen de producción en que el costo unitario medio sea el más bajo, a saber: el deseo de que sus ganancias alcancen el máximo. Sin embargo, el resultado será diferente, ya que las condiciones que lo rodean también lo son en grado extremo. Como el monopolista controla toda la producción de la industria, puede suponer que la demanda tiene una elasticidad algo inferior a infinito. El grado de elasticidad de la demanda de su producción dependerá, en gran parte, de la naturaleza del artículo que venda (artículos de primera necesidad, de lujo, etc.) y del número de mercancías que sean sucedáneos razonablemente satisfactorios de él. Dadas estas condiciones, puede darse por sabida la demanda. Entonces, el monopolista logrará que sus utilidades alcancen el máximo fijando un volumen de producción en el cual sus ingresos totales (cantidad vendida multiplicada por el precio unitario) menos los costos totales alcancen el

[2] Producirán hasta aquel punto en que el costo unitario marginal sea igual al precio prevaleciente. Este será algo mayor que el costo unitario medio para ese volumen de producción, puesto que la curva de costos marginales corta la curva de costos medios en su punto más bajo, y se encuentra por encima de ella y a la derecha y por debajo de ella a la izquierda de ese punto. Así, para el productor marginal, y en condiciones de equilibrio, el costo unitario medio y el costo unitario marginal son idénticos.

máximo. El precio de monopolio será aquel que corresponda a este volumen de producción.[3]

El precio de monopolio y las ganancias máximas se logran cuando la producción es tal que cualquier aumento elevaría más los costos que los ingresos, o cualquier disminución reduciría más los ingresos que los costos. En lenguaje técnico, se alcanza ese punto cuando el costo marginal es igual al ingreso marginal. Esta conclusión se puede ilustrar con un diagrama, pero primero hay que aclarar el concepto de ingreso marginal.

En el cuadro que sigue se recogen las ventas por unidades, el precio a que se supone posible cada volumen de ventas (ingreso medio), el ingreso total (ventas × precio unitario) y el ingreso marginal. Este último se obtiene de la columna de ingreso total; representa el incremento del ingreso total por cada unidad en que aumenten las ventas. El ingreso marginal disminuye más de prisa que el ingreso medio o precio, puesto que hay que restar de la cantidad sumada al ingreso por ventas adicionales la reducción en la suma recibida por todas las unidades anteriores. Así, la décimoquinta unidad vendida añade 75 centavos a los ingresos totales; pero como las 14

Ventas	*Precio (Ingreso medio)*	*Ingreso total*	*Ingreso marginal*
10	$ 1.00	$ 10.00	—
11	.95	10.45	.45
12	.90	10.80	.35
13	.85	11.05	.25
14	.80	11.20	.15
15	.75	11.25	.05
16	.70	11.20	—.05
17	.65	11.05	—.15

unidades que se hubieran podido vender a 80 centavos (dando un total de $ 11.20) se han de vender ahora, junto con la décimoquinta unidad, a 75 centavos, estas unidades sólo darán $ 10.50, ó 70 centavos menos de lo que dejarían si sólo se lanzaran al mercado 14 unidades. El incremento neto de ingreso (el ingreso marginal), como consecuencia de la venta de 15 unidades es, por tanto, 5 centavos. Para 16 unidades, el ingreso marginal es negativo, debido al hecho de que, si bien la décimosexta unidad añade 70 centavos al ingreso total, sólo se obtienen $ 10.50 en lugar de 11.25 de la venta de las otras 15 unidades.

[3] El monopolista puede fijar el precio y aceptar el volumen de ventas que le compren los consumidores, o puede fijar el volumen de producción que desee y aceptar el precio a que pueda dar salida a esa producción. Desde luego, no puede fijar conjuntamente el precio y el volumen de producción.

Ahora podemos ilustrar por medio de un diagrama la determinación del precio de monopolio. En la figura VII la demanda del producto del monopolista está representada por *DD'*, mientras que *DR* es la curva de ingreso marginal que se deriva de la primera. Los costos marginales, representados por *mc*, disminuyen con rapidez hasta

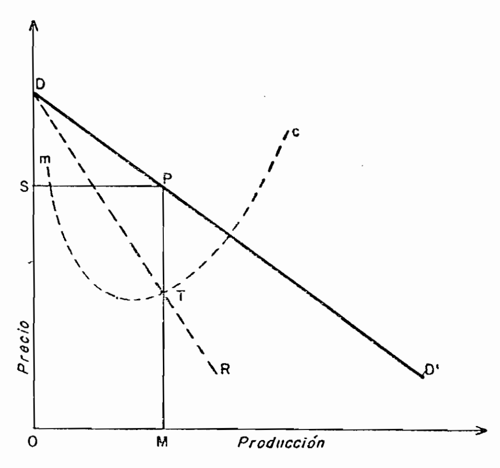


Figura VII

el punto de rendimiento marginal decreciente, elevándose de ahí en adelante. No cabe duda de que el precio de monopolio será *MP*, puesto que éste es el precio que corresponde al volumen de producción *(OM)* en que el costo marginal es igual al ingreso marginal *(MT)*. El ingreso total queda indicado por cualquiera de entre dos áreas: la formada por las líneas del precio y la cantidad *(OMPS)*, o la que queda por debajo de la curva de ingreso marginal *(OMTD)*. Si la producción fuera inferior a *OM* (o el precio superior a *MP)* un aumento de producción elevaría más los ingresos que los costos, ya que a la izquierda de *OM* la curva de ingreso marginal cae siempre por encima de la curva de costos marginales. Si la producción fuera mayor que *OM* (o el precio inferior a *MP*), un aumento de la misma haría bajar las ganancias, ya que a la derecha de *OM* la curva de ingreso marginal se encuentra por debajo de la curva de costo marginal.

c) *Competencia imperfecta: diferenciación de los productos.* La competencia imperfecta se diferencia del monopolio en que existen más bien varios vendedores que uno solo. Lo que haga cada uno dentro de una industria puede influir y estar influído por lo que hagan los demás que pertenezcan a la misma. Por tanto, además del problema del equilibrio para el vendedor individual está el del equilibrio para el grupo.

La competencia imperfecta se parece más al monopolio que la competencia perfecta en que la demanda de la producción de cada productor tiene una elasticidad inferior al infinito. La razón de que la demanda de la producción de un productor individual puede ser en cierto grado inelástica se encuentra en el hecho de la diferenciación de los productos.

Siempre se ha trazado la distinción entre productos estandarizados y diferenciados, y se ha prestado atención a la forma en que una diferenciación feliz de los productos de competidores individuales (cigarrillos Camel, Lucky Strike, etc.), de una determinada industria (la fabricación de cigarrillos) fracciona el mercado en segmentos distintos aunque relacionados. Esta diferenciación de productos significa que cualquier empresa no perderá todo su comercio si su precio es ligeramente superior al de sus competidores, ni ganará clientes de manera ilimitada si lo baja un poco, porque el producto de cada competidor se diferencia en cierto modo del de los demás. En otras palabras, la curva de demanda de la producción de un productor concreto, en vez de ser una línea horizontal (de elasticidad infinita) desciende (tiene una elasticidad que se encuentra entre cero e infinita). Cuanto menos éxito tenga un productor en la diferenciación de su producto (cuanto más fácil sea sustituir su producción por la de un competidor), más elástica será su curva individual de demanda, y viceversa.

Veamos ahora la situación con que se enfrenta un productor individual en semejante industria en que existe competencia imperfecta. Se encontrará en una situación muy parecida a la del verdadero monopolista. En verdad, la diferencia sólo será de grado. La demanda de su producción será mucho más elástica de lo que sería si fuera el único productor, y esto debido a que se pueden adquirir sucedáneos directos de productores competidores. La finalidad que le guiará, la de que sus ganancias alcancen el máximo, será la misma que la del monopolista, y al igual de éste, tratará de obtener aquel volumen de producción en que el costo marginal y el ingreso marginal sean iguales. Esto se lograría cuando, en el diagrama (figura VIII), la producción alcance el volumen *OA*, con el precio *AP*. Como el costo medio (representado por la curva ac_1) de este volumen de producción es *AG* el productor obtendrá ganancias de monopolios iguales a *FGBP*.

Si estas condiciones, que hasta ahora hemos supuesto aplicables a un solo productor, son típicas para todos los demás, y si no existen restricciones al ingreso en la industria, se dedicarán a la producción nuevas empresas (que también diferenciarán de algún modo sus productos). Cada una de las empresas antiguas perderá alguno de sus clientes, que lo será de las nuevas unidades, y la curva de demanda de la producción de nuestro productor típico se desplazará hacia la izquierda. Se alcanzará el equilibrio cuando las nuevas curvas indivi-

duales de demanda sean tangentes a las curvas individuales de costos. Cuando se haya alcanzado este resultado, ya no habrá ganancias de monopolio, pues el costo unitario y el precio de venta de cada productor serán iguales. El precio que prevalezca (si se supone que la forma de las curvas de costo y de demanda de cada producto son idénticas) será inevitablemente más alto de lo que sería de existir competencia perfecta, aunque las utilidades no sean mayores, y será menor el volumen de producción de cada productor y de la industria en su conjunto.[4]

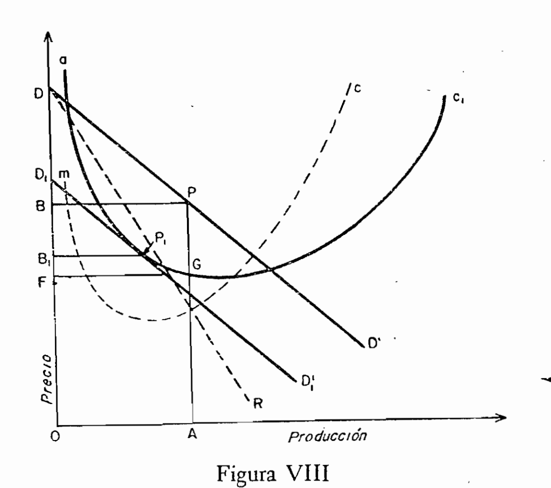


Figura VIII

Hasta aquí hemos examinado el problema en el supuesto de que el número de vendedores era lo bastante grande para permitirnos ignorar los cambios de producción o la política de precio de cualquiera de ellos. Es decir, el único cambio introducido ha sido el de tener en cuenta la diferenciación de los productos. Pero supongamos ahora que hay pocos productores (por ejemplo, media docena) y que, debido a la necesidad de hacer una gran inversión inicial en equipo fijo, está limitada la entrada de nuevos productores. Así como un aumento en el número de éstos traía como consecuencia un desplazamiento hacia abajo de la curva de demanda de la producción del productor individual, así una reducción del número de competidores la hará subir. Mientras se sostenga con éxito la diferenciación de los

[4] No habría diferencia esencial en el argumento si se supusiera que la forma de las curvas de costo y de demanda variase de un productor a otro. La única diferencia estribaría en que el equilibrio no sería consecuente con un precio uniforme sino con una constelación concreta de diferentes precios.

productos de los productores individuales, su menor número les permitirá ahora cobrar un precio menor.[5]

Si podemos suponer que la demanda del producto de cualquier productor está representada por la curva original de demanda *(DD')* en la figura VIII, cada productor mantendrá una producción correspondiente a *OA*, vendiendo al precio *AP*. De este modo cada productor conseguirá que sus ganancias alcancen el máximo. Esta situación de precios será estable en la medida en que esté restringida la entrada de nuevos productores a la industria.

d) *Oligopolio (pequeño número de vendedores)*. El párrafo anterior introdujo en un mercado ya imperfecto como consecuencia de la diferenciación de los productos una segunda causa de imperfección, a saber, la limitación del número de vendedores. Veamos ahora brevemente el efecto que produce sobre la determinación del precio este último elemento, estando el producto perfectamente estandarizado. Supóngase que el número de vendedores es tan pequeño que los cambios en la producción de cualquiera de ellos tienen un efecto importante sobre el precio, y supóngase además que cada vendedor se da cuenta no sólo de los efectos directos de su política sino también de los indirectos, es decir, que tiene la certeza de que una baja de precios por su parte traerá como resultado represalias de sus competidores. Aunque los vendedores ordenen su conducta de modo independiente, su fortuna no es independiente. La comprensión de este hecho llevará al establecimiento de un volumen total de producción igual al que se hubiera fijado si la industria estuviera en manos de un monopolista. Regirá el precio de monopolio, las utilidades de los vendedores en conjunto alcanzarán el máximo y cada uno participará de ellas en proporción a su producción. No existirá ningún incentivo para reducir los precios, pues si uno solo de los productores se aparta del precio de monopolio esto "perjudicaría tanto a su rival como a *él mismo*".[6]

Si a pesar de que un vendedor se da cuenta de que su política influirá en la de sus competidores no se está seguro de la inteligencia de éste respecto a la medida en que una reducción de precios de su parte reducirá el volumen de las ventas de sus competidores, o en cuanto al lapso que transcurrirá entre su decisión y la de los otros, el vendedor individual estará indeciso entre bajar su precio o conservarlo, y la situación será intermedia.[7] En tales condiciones de inter-

[5] A medida que disminuye el número de productores las curvas individuales de demanda se hacen más inelásticas, ya que la eliminación de productores reduce al mismo tiempo el número de productos sucedáneos íntimamente relacionados.

[6] Chamberlin, *op. cit.*, p. 74; véase el cap. III para una demostración más detallada de esta conclusión, así como para un estudio de la fijación del precio en condiciones de oligopolio cuando *no* se admite la dependencia mutua.

[7] Chamberlin, *op. cit.*, pp. 79-82.

dependencia comprendida pero incierta, es probable que sean frecuentes las variaciones de producción y precio, ocasionando gran inestabilidad en la industria.

Combinaciones internacionales

a) *Consideraciones generales.* Una vez adquiridas ciertas nociones sobre los principios de la determinación del precio cuando rigen la competencia imperfecta, el oligopolio o el monopolio, podemos pasar a ver el lugar que ocupan en el campo internacional y los efectos que producen en él las combinaciones industriales de diversas clases.

Vale la pena advertir que el comercio internacional difiere en gran medida del interior en que está formado en mayor grado por artículos muy importantes y susceptibles de descripción precisa y por tanto de diferenciación en categorías estandarizadas. Muchas de estas mercancías (sobre todo el trigo, el algodón, la lana, el café y el azúcar) se producen en una superficie muy amplia y en una escala comparativamente pequeña. Tanto la estandarización de esos productos como el gran número de productores son elementos que traen como resultado condiciones de competencia intensa. Cuando relativamente pocos productores producen en gran escala mercancías de importancia y no diferenciadas, de manera que la política seguida por una empresa tiene consecuencias importantes para el mercado, se dan las condiciones típicas de oligopolio. El precio que prevalezca en semejante industria, aun en ausencia de acuerdo expreso o tácito entre los productores, tenderá hacia el monopolio, en la medida en que cada productor tenga en cuenta los efectos probables de sus acciones sobre la actitud de sus competidores, así como la exactitud de sus conclusiones. Sin embargo, si prevalece gran incertidumbre respecto a los efectos y otras condiciones de la producción y la política de precios, es probable que éstos sean inestables y la competencia muy perjudicial —debido sencillamente al pequeño número de productores en gran escala—. En tales circunstancias, la tendencia natural de las organizaciones que procuran obtener lucro es la de reunirse y formar un monopolio, o monopolio parcial, probablemente primero en una escala nacional y más tarde internacional. Por otro lado, en aquellas ramas de la producción en que la regla general es la diferenciación (especialmente en el campo de los artículos muy elaborados) los mercados nacionales y los internacionales están sometidos no a la libre concurrencia o al monopolio sino a la concurrencia monopolística o muy imperfecta. Podemos citar como ejemplos los automóviles, máquinas de escribir, maquinaria agrícola, radios, etc., industrias que no están dominadas por el monopolio pero que tampoco compiten de manera efectiva a base de precios. Los mercados

se dividen entre marcas rivales, cada una con su círculo más o menos leal de clientes ganados y conservados mediante diferencias reales o imaginarias de los productos y mediante grandes esfuerzos en la organización de ventas y en la publicidad.

Los hechos confirman también nuestras conclusiones generales en cuanto al alcance y límites del monopolio internacional.

Con relativamente pocas excepciones (por ejemplo, la industria eléctrica), las combinaciones internacionales se ocupan, o se han ocupado hasta ahora más bien de materias primas y manufacturas básicas, tales como nitratos, potasa, acero en bruto, tubería de acero y rieles; es decir, de aquellas ramas de la industria que se fabrican de un modo uniforme o con muy pocas variantes.[8]

Debe añadirse que esas mercancías no sólo están estandarizadas sino también que, en contraste con artículos tales como el algodón y el trigo, se producen en gran escala, por lo general por un pequeño número de empresas. Las combinaciones monopolísticas de productores de artículos estandarizados cuya producción esté, sin embargo, diseminada entre plantas industriales en pequeña escala se encuentran sobre todo, si no siempre, como ocurre con el café y el hule en bruto, en aquellos lugares donde ha tenido lugar una intervención oficial activa. De esto volveremos a hablar más adelante.

b) *Formas de combinación internacional.* Las formas concretas de organización adoptadas por las combinaciones internacionales no difieren en nada de las que se emplean dentro de un país. Los "acuerdos entre caballeros", los cárteles más o menos rígidos, las compañías tenedoras y las fusiones puras y simples, son todas ellas formas que se encuentran en una u otra industria. Sin embargo, parece que los cárteles se usan más en la formación de combinaciones internacionales que en las puramente nacionales, sobre todo en Estados Unidos. Por ello quizá valga la pena hacer una descripción somera.

Un cártel es una asociación de empresas independientes, creada por lo general con el propósito de influir en las condiciones de venta en beneficio de sus miembros. Generalmente se establecen cuotas de producción para cada productor, con una multa por cualquier producción que exceda de la cuota y una prima para cualquier deficiencia. Los cárteles más fuertes suelen establecer una oficina común de ventas, pero incluso dejan a sus miembros la determinación de asuntos financieros, de producción, de política obrera, etc.

Podemos citar por vía de ejemplo alguno de los casos más sobresalientes de cárteles internacionales. En la industria siderúrgica la cartelización tiene una historia larga. El último acuerdo se firmó en

[8] Plummer, Alfred, *International Combines in Modern Industry* (Pitman, Londres, 1934), p. 10. Debo a la obra de Mr. Plummer la mayor parte de los datos contenidos en las siguientes secciones.

mayo de 1933, entre los productores de Alemania, Francia, Bélgica, Luxemburgo y el Sarre, debiendo tener una duración de cinco años. La producción para los mercados exteriores está sometida a contingente, pero como los mercados nacionales están (en ciertas condiciones) reservados a los diferentes miembros nacionales, la producción para consumo interior no está sujeta al control del Cártel Internacional del Acero.

Desde 1928 prácticamente toda la industria productora de aluminio del mundo (con la excepción del monopolio denominado Aluminium Company of America)[9] se ha unido a un fuerte cártel que combina "a todos los productores importantes de Alemania, Suiza, Francia, Gran Bretaña, Italia y Canadá, así como a ciertos productores noruegos".[10] No sólo controla las ventas mediante contingentes sino que también fija precios estándar.

Desde 1903 la fabricación de lámparas incandescentes en Europa se ha consolidado, a través de una serie de acuerdos, en un cártel que después de 1924 puso en práctica la delimitación de territorios de venta y con ello, de un modo indirecto, el control de la producción. En la última fecha indicada el acuerdo comprendía a fabricantes de todos los países excepto Canadá y Estados Unidos.

Pueden citarse, sin agotar la lista, los cárteles internacionales en las industrias de potasa, cemento, colorantes, nitratos, rieles de acero, tubería de acero, mercurio y estaño.[11]

Se ha extendido mucho el uso de la palabra *concern* para designar formas de combinación internacional más fuertes e íntimamente relacionadas que los cárteles. Mientras éstos son una alianza o asociación de empresas independientes excepto en lo que respecta a cuotas de producción acordadas y, algunas veces, medidas de control de precios, el *concern* puede compararse con una federación estrecha de las unidades individuales, con control financiero unificado y grados variables de autoridad centralizada sobre la técnica de la producción, política comercial y otros problemas de interés común. Se han usado muchos procedimientos para crear tales *concerns* internacionales; así un intercambio de acciones entre las empresas que las constituyen, la creación de compañías tenedoras o la fusión pura y simple.

En la industria relativamente nueva de la artisela (o rayón) tenemos un ejemplo destacado de una combinación internacional de unidades nacionales. Es bastante más que un cártel internacional gigantesco. Es una red amplia

[9] Las leyes antimonopolistas de Estados Unidos dificultan a las empresas norteamericanas el adherirse explícita y abiertamente a los convenios y acuerdos internacionales de naturaleza monopolística.

[10] Plummer, *op. cit.*, p. 69.

[11] Para un estudio detallado de estos carteles, así como de otras formas de combinación internacional, el lector debe consultar la obra de Plummer.

e intrincada de intereses entrelazados, tanto financieros como industriales, construída sobre todo por medio del intercambio de acciones y mediante acuerdos para el cambio y reunión de conocimientos técnicos, y se mueve con toda probabilidad hacia una forma de combinación internacional aún más íntima y completa.[12]

Este *concern* liga estrechamente a los tres mayores productores de seda artificial del mundo: Courtauld's Ltd., de Gran Bretaña, Vereinigte Glanzstoff Fabriken, de Alemania y Snia Viscosa, de Italia, así como a otros fabricantes de Holanda, Francia y otros países. Uno u otro de los miembros del combinado controlan el grueso de la fabricación de artisela en Estados Unidos.

La organización Unilever de Gran Bretaña y Holanda, que produce jabón, velas, glicerina, margarina, aceites vegetales, productos lácteos y otros muchos artículos, y posee tiendas de menudeo propias, es un buen ejemplo de organización en forma de compañía tenedora. En primer lugar, los intereses británicos y holandeses del combinado están controlados en cada país por una compañía tenedora que a su vez está dominada por "juntas directivas entrelazadas de dos compañías privadas, cada una de las cuales controla el 50% de los votos en la Unilever, Ltd. y la Unilever N. V., de manera que los intereses británicos y holandeses controlan conjuntamente a una y a otra".[13]

La industria europea del linóleo está unida a través de una compañía tenedora suiza: la Continental Linoleum Union. La combinación ejerce una gran influencia monopolista sobre los precios de sus productos en Europa, y ello mediante la propiedad de acciones de compañías alemanas, suizas, suecas, lituanas y noruegas, y por acuerdos con fabricantes holandeses, franceses e ingleses. Podrían citarse otros muchos ejemplos, pero bastará mencionar el gran *trust* de los cerillos creado por el famoso Ivar Kreuger (que en 1932 controlaba unas ciento cincuenta fábricas en veintiocho países), la International Telephone and Telegraph Company de Estados Unidos y la Imperial Chemical Industries de Gran Bretaña, estas dos últimas con amplias ramificaciones internacionales.

c) *Circunstancias ajenas a la formación de combinaciones internacionales.* Las razones que llevan a la formación de combinaciones son iguales tanto en el campo nacional como en el internacional. La principal de ellas es el deseo de obtener utilidades mayores y más estables, a lograr por el alza o mantenimiento directo de los precios, por el control de la producción o por la división de los mercados. La tendencia a la combinación se intensifica cuando la competencia ha sido muy fuerte, como sucede a menudo en las industrias de producción en serie cuyos productos están formados de artículos estan-

[12] Plummer, *op. cit.*, p. 28-29.
[13] *Ibid.*, p. 36.

darizados y en un estado relativamente bruto. Otros incentivos de la consolidación pueden ser las economías que pueden obtenerse concentrando la producción en las fábricas más eficientes, el intercambio de patentes e informes técnicos, la posibilidad de hacer compras en condiciones más económicas y la reducción de los gastos de venta, aunque éstos son por lo general de importancia francamente secundaria.

Las combinaciones internacionales (o nacionales) no suelen crearse cuando las unidades productoras son pequeñas y numerosas, salvo si existe intervención oficial directa. Así, lo primero que se necesita para crear una combinación internacional es que la industria en cuestión sea de las que usan métodos de producción en serie, lo que a su vez significa que el número de productores individuales es pequeño. Por supuesto que la consolidación en escala internacional se facilita mucho si las empresas de diferentes países se encuentran ya unidas en combinaciones nacionales, debido a la mayor facilidad de lograr acuerdo entre las unidades constitutivas de la combinación y la mayor certidumbre de que se puede aplicar el acuerdo y de que así se hará. Más aún, algunas autoridades en la materia llegan a sostener que las combinaciones internacionales exigen una organización previa de tipo monopolista en el mercado nacional.[14] Si se interpreta la expresión "organización de tipo monopolista" de una manera vaga, de suerte que signifique una combinación de productores nacionales que representa una proporción grande de la producción nacional, entonces ese punto de vista parece justificado. De todos los acuerdos internacionales citados, ninguno reúne empresas individuales diseminadas; todas representan más bien una ampliación de consolidaciones locales previas al campo internacional. También proporciona campo abonado para organizar combinaciones internacionales la escasez natural de materias primas básicas, sobre todo cuando sus fuentes de abastecimiento están concentradas en un número reducido de regiones. Esta característica aparece de manera destacada en el caso del aluminio, el estaño, el mercurio, el quebracho y el petróleo. Finalmente, la cooperación de los gobiernos, o al menos su actitud benévola, aumenta mucho la facilidad para establecer una organización

[14] Sobre todo MacGregor, D. H., *International Cartels* (Sociedad de las Naciones, II. Economía y Finanzas, 1927. II. 16). En apoyo de esta opinión debe citarse el hecho de que la falta de organización de ciertos países europeos, sobre todo Gran Bretaña, ha sido el principal obstáculo para la formación de un cártel internacional del carbón. La difusión que ha logrado la organización en gran escala y el hábito de trabajar de común acuerdo en escala nacional ayuda a allanar el camino hacia la combinación. La creciente importancia que han adquirido en Estados Unidos las poderosas asociaciones industriales, que se aceleró mucho bajo la N. R. A., y la concentración del control industrial en Estados Unidos, ha dado gran impulso a la centralización de la política industrial, cosa que puede tener consecuencias importantes en el campo internacional.

internacional firme. La ayuda oficial ha sido un factor importante en la creación y el mantenimiento del cártel franco-alemán de la potasa, el cártel europeo del acero y la combinación del estaño. La actitud hostil del gobierno de Estados Unidos hacia las organizaciones monopolistas, tal y como aparece en la legislación *anti-trust*, ha hecho difícil a los productores norteamericanos el adherirse, por lo menos de manera explícita, a acuerdos internacionales, si bien no ha impedido la interconexión financiera internacional mediante cambio o compra de las compañías, por ejemplo de las de artisela, industrias eléctricas y químicas. No obstante, la ley Webb-Pomerene de 1919 permite a las empresas norteamericanas combinarse con organizaciones extranjeras para fines de exportación. Sin embargo, la actividad de los gobiernos tiene un interés especial en lo que respecta a una serie de combinaciones internacionales que nunca podrían haber existido sin apoyo oficial. Vale la pena examinarlas brevemente.

La intervención oficial directa para establecer, en beneficio de la producción nacional lucrativa, cierto control sobre los mercados mundiales ha sido importante en el caso del café, el hule, el azúcar y el estaño. Durante la mayoría de los años transcurridos desde la guerra de 1914, el gobierno brasileño ha procurado sostener el precio del café mediante restricción obligatoria de la producción, llegando a veces a destruir una gran parte de la cosecha. Aunque durante este período Brasil ha producido aproximadamente el 70% de la oferta mundial de café, no puede decirse que los planes del gobierno brasileño para "valorizar" la mercancía hayan tenido un gran éxito. La restricción brasileña de la producción estuvo contrarrestada por su aumento en otros países, lo que es un ejemplo del hecho de que para ejercer una influencia efectiva sobre el precio de una mercancía producida en más de un país se precisa controlar las fuentes de abastecimiento exteriores. Lo que proporcionó su éxito al monopolio japonés del alcanfor fue precisamente la ausencia de fuentes de abastecimiento extranjeras. En años recientes, la producción de alcanfor sintético ha debilitado mucho la posición dominante de Japón en el mercado. Así, también, el monopolio chileno del nitrato, con su protección oficial, fue muy efectivo mientras Chile fue la única fuente importante de abastecimiento de nitrato. Sin embargo, con el gigantesco crecimiento que ha tenido después de la guerra de 1914 la producción de nitrato sintético el monopolio chileno se ha derrumbado por entero. En 1931, la participación de Chile en el abastecimiento de nitrato ascendía a menos del 10% del consumo mundial. Los intentos recientes de formar un cártel internacional terminaron en un fracaso.

El plan Stevenson para restringir la producción de hule en bruto de los Estados Malayos, aplicado en 1922 por el gobierno británico, se deshizo como consecuencia de la competencia exterior. La reduc-

ción de las ofertas británicas tropezó con un aumento de la producción de las plantaciones de las Indias Orientales Holandesas. El plan no llegó a ser eficaz sino después de la inclusión del último grupo y de los productores de Siam y de Indochina Francesa en un nuevo programa de restricción internacional.

El azúcar también proporciona un ejemplo interesante de intervención oficial. Ante la baja de precios que siguió a la guerra, como resultado del aumento de producción logrado para hacer frente a las necesidades de aquélla, el gobierno cubano aplicó en 1926 medidas que limitaban la producción de azúcar de caña y fijó cuotas de venta para los diferentes mercados. En 1928 se logró la cooperación con los productores europeos de azúcar de remolacha, pero el acuerdo fracasó debido al aumento de producción en Java. No obstante, al iniciarse la crisis se logró que los productores javaneses entraran a formar parte del plan Chaldbourne, que imponía restricciones de producción y cuotas de exportación.[15] El acuerdo Chadbourne dejó de tener importancia práctica en 1933, pues nunca comprendió más del 40% de la producción mundial total, y también debido al aumento de producción en países no adheridos a sus términos.[16]

d) *Combinaciones internacionales y aranceles.* Podía esperarse que las combinaciones industriales montadas en escala internacional condujeran a la aparición de un punto de vista cosmopolita en la formación de la política industrial. Sin embargo, los únicos atisbos de cosmopolitismo se limitan a la repartición de mercados neutrales, y aun en estos casos la cooperación consiste en regatear las ventajas de cada grupo nacional. Con respecto a los mercados nacionales, que casi todos los acuerdos reservan específicamente para explotación por los componentes de las unidades nacionales, las combinaciones internacionales reflejan por lo general una mentalidad decididamente proteccionista.

Al proporcionar la misma salvaguarda contra la competencia extranjera que se consigue mediante proteccionismo, siendo en realidad un sucedáneo de éste, podría parecer que la formación de combinaciones internacionales fuera un preludio de la baja de las barreras arancelarias. Sin embargo, muy pocas veces se ha producido ese resultado. Las razones son numerosas. Los acuerdos internacionales se concluyen basándose en aranceles concluídos. Los elevados derechos hacen necesaria una protección menos violenta de los mercados nacionales. Además, una combinación puede no eliminar por entero la competencia; una baja de aranceles podría reforzar mucho la posición de industriales extranjeros. La falta de conformidad de algunas com-

[15] Sólo en Cuba y Hungría el gobierno ha tomado parte activa en su aplicación.

[16] Para un estudio excelente de los diversos planes de restricción, y en un espacio reducido, véase la obra de J. W. Rowe, *Markets and Men* (Macmillan, Nueva York, 1936).

binaciones internacionales —que a menudo tienen un plazo de vida explícitamente limitado— hace que el mantenimiento de la protección sea importante cuando se presenta el problema de la renovación del acuerdo. El mantenimiento de los derechos protectores proporciona también un resguardo para el caso en que la combinación se derrumbara. Tampoco es probable que ninguna industria prescinda de un arma defensiva potencialmente útil que es más fácil retener que reconquistar. Por último, la posición de las industrias directamente afectadas se refuerza por la amplitud de los gobiernos. Para éstos, cualquier reducción de las importaciones como consecuencia de acuerdos internacionales entre productores significa una pérdida de ingresos, que se reducirían aún más en caso de bajar los derechos. Además, los países con tarifas arancelarias bilaterales establecen sus derechos convencionales o mínimos como resultado de un proceso de regateo, y es poco probable que estén dispuestos a debilitar una posición aparentemente fuerte en sus negociaciones con otros países mediante reducción de derechos. Las consideraciones relativas a política, así como las pruebas de que se dispone, llevan sin remedio a la conclusión de que las combinaciones internacionales no son partidarias de ningún programa de aranceles bajos ni es probable que lleguen a serlo.

e) *Efectos y tendencias.* Podemos explorar ahora brevemente algunos de los efectos y tendencias más generales de las combinaciones internacionales, en particular sus consecuencias para los precios y el volumen del comercio.

Como la principal finalidad de las combinaciones internacionales es la de eliminar la competencia y aumentar el nivel de las utilidades, logrado todo ello mediante limitación de la producción, división de los mercados o control directo de los precios, no puede caber duda de que ejercen una fuerte tendencia al aumento de los precios de las mercancías que afectan. Sin embargo, puede decirse en su favor que:

reducen el número de intermediarios y sus costos; que se eliminan los transportes y pagos innecesarios de impuestos de importación; eliminan el dumping; hacen posibles muchas "economías internas" tales como las que ocasionan la reducción de modelos y variedades excesivos y el intercambio de informes técnicos y comerciales; que la propaganda de venta es menos costosa y más efectiva, pues se eliminan las dualidades y la publicidad de competencia; que pueden dividirse con equidad las ofertas limitadas de materias primas de manera a evitar los costos elevados de ellas. Los acuerdos internacionales para el intercambio de patentes internacionales y resultados de investigación, si se observan debidamente, producen una mayor eficiencia y la mejora rápida de la calidad de las mercancías de que pueden disponer los consumidores. También es verdad que si los productores actúan de acuerdo como consecuencia de arreglos internacionales, puede evitarse la iniciación simultánea e incoordinada de nuevas empresas agrícolas y mineras, la construcción de fábricas y hornos por muchos productores independientes de dis-

tintos países y el consiguiente abarrotamiento debido a una expansión excesivamente rápida de la capacidad productora del mundo. Esto que se dice en su favor tiene una fuerza especial en vista de la tendencia de la capacidad productiva a desarrollarse con gran rapidez en casi todas las grandes industrias.[17]

Sin embargo, es muy dudoso que deba darse importancia a estas consideraciones. Aun en la limitada esfera de las combinaciones nacionales, la opinión de la mayor parte de las autoridades en la materia es que las economías resultantes de la combinación, en aquello en que se diferencian de las economías de la producción en gran escala, tienen poca importancia, si no es que insignificante. Si esta opinión es correcta será tanto menos probable que las combinaciones mayores, o las combinaciones de combinaciones, aún más alejadas de las fuentes principales de economías de producción, resulten en una baja importante de la curva de costos de una industria. Parece mucho más probable que dominen las tendencias al alza de los precios de las organizaciones de tipo monopolista. Más aún, la experiencia indica que con pocas excepciones (y éstas en gran parte como resultado de la depresión) la formación de combinaciones internacionales ha producido alza de precios.

No es obligado, y quizá sea raro, que el precio fijado por una combinación internacional a sus productos sea el precio teórico puro de monopolio, pues en primer lugar son muy pocas las combinaciones que tienen un monopolio completo del mercado mundial, o, mejor dicho, de todos los mercados mundiales. El precio que se cargue en ellos estará moderado por la competencia exterior. Además, aun cuando el control de la producción sea completo, la competencia de sucedáneos, la posibilidad de que los productores encuentren lucrativo abandonar la combinación, el temor de nueva competencia o de intervención oficial, puede ser un freno para la política de precios seguida por el monopolio. No obstante, podemos concluir sin miedo a equivocarnos que con toda probabilidad el precio cargado por una combinación internacional será mayor, en un grado indeterminable, que el precio que se establecería de existir competencia. Esta misma conclusión es aplicable a las mercancías sujetas a diferenciación de producto, fabricadas y vendidas en condiciones de competencia imperfecta.

Si los precios son mayores, las ventas totales y el volumen del comercio internacional serán menores.[18] Desde luego, es posible que

[17] Plummer, *op. cit.*, pp. 141-142. Sin embargo, el Dr. Plummer concluye que no "hay ninguna garantía de que los consumidores y asalariados no se encuentren en una posición peor después de que una combinación internacional haya realizado estas economías y ventajas".

[18] El comercio también se restringirá indirectamente, como consecuencia de los efectos de los mayores precios de las materias primas sobre los precios de los artículos de fabricación más complicada.

los productores de una industria monopolista o que trabaje en régimen de competencia imperfecta puedan mantener la demanda de sus productos a un nivel tal que la producción y las ventas sean igual de grandes que en régimen de libre competencia, y esto mediante grandes gastos de publicidad y venta. Sin embargo, los aumentos de la demanda conseguidos por este procedimiento serán a expensas de otras mercancías. Sigue en pie la conclusión de que el comercio internacional se reducirá, a menos que se trate de mercancías puramente nacionales.

En un capítulo anterior hemos visto que los cambios de precios pueden ser, y por lo general son, un factor importante en el mecanismo de ajuste a las perturbaciones de la balanza internacional de pagos. Como los precios establecidos en condiciones de monopolio o de competencia imperfecta tienen, por las mismas razones por las que tienden a ser mayores a los del nivel de competencia, probabilidades de ser más resistentes a la tendencia a la baja, esto significa que cuando existe desequilibrio en la balanza de pagos el ajuste es más difícil. La carga del ajuste mediante cambios de precios pasa a las mercancías sujetas a régimen de competencia, mientras que en las mercancías no competidoras los ajustes se realizan por desplazamientos en las tablas de demanda y por mayores cambios en el volumen de producción y empleo.[19]

"Dumping"

a) *Naturaleza del dumping.* El dumping es un aspecto especial de la actividad de un monopolio nacional en el campo internacional. Viner lo define como la "venta para exportación a precios inferiores a los que se cobran a los compradores nacionales".[20]

Al aplicar esta definición a casos concretos es importante recordar ciertas consideraciones de carácter esencial. El precio nacional y el de exportación que se comparan han de ser para una mercancía idéntica en todos sus aspectos. Esto significaría que ambos precios deben tomarse f.o.b. en un punto común de embarque, en un mismo momento y en iguales condiciones de tiempo de pago, descuentos por cantidad comprada, embalaje, etc.; si no se dan estos requisitos ello puede sig-

[19] Sobre este punto y otros relacionados con él, véase el trabajo de W. Edwards Beach, "Some Aspects of International Trade under Monopolistic Competition", en *Explorations in Economics.*

[20] J. Viner, artículo sobre "Dumping" en *Encyclopaedia of the Social Sciences.* Una definición más amplia, también dada por Viner, caracteriza el dumping como "discriminación de precios entre dos mercados". De este modo se incluiría el dumping "inverso", así como el dumping entre dos mercados extranjeros. Como aquí lo que nos interesa es sobre todo el tipo más normal de discriminación entre el mercado nacional y el extranjero, usaremos la definición que se da en el texto.

nificar, y en la realidad ha significado a menudo, una identificación ilícita de la práctica del dumping,[21] o que no se identifique cuando existe.

Es evidente que el dumping *no* significa ventas extranjeras en un determinado mercado a un precio inferior a los costos de algunos o todos los productores nacionales. Tal situación sólo indica la presencia de condiciones de competencia extranjera aguda. Del mismo modo, es inadecuado llamar dumping a las ventas en el extranjero a un precio inferior al costo de producción si por costo se entiende costo unitario medio, puesto que en tiempos de depresión es frecuente que las ventas tanto extranjeras como nacionales se hagan a tales precios. Tampoco es dumping auténtico el llamado "dumping de cambios", que comprende las ventas en el exterior por un país cuyos cambios se deprecian más de prisa de lo que suben sus precios interiores, puesto que los precios f.o.b. de las exportaciones pueden ser los mismos que para las ventas en el interior.

b) *Clases de dumping: condiciones necesarias para que exista.* El dumping puede dividirse en dos clases principales, según la duración de la discriminación de precios. Esporádico (o intermitente, o de corto plazo), que se produce cuando de tiempo en tiempo, y durante períodos cortos, el productor vende fuera de su país a un precio inferior al que cobra a los clientes nacionales. Se puede llevar a cabo esta clase de dumping por razones muy diversas: para reducir las existencias sobrantes sin estropear el mercado nacional, para conservar las conexiones comerciales en un mercado extranjero que sufre una depresión temporal, para habituar a compradores extranjeros a un producto, para eliminar competencia exterior, o como represalia contra el dumping hecho en el mercado nacional por un competidor extranjero.[22] El dumping sistemático (o de largo plazo), por otro lado, significa el mantenimiento año tras año de una diferencia entre el precio cobrado en el mercado nacional y en el extranjero. Sin duda, sólo puede darse dumping sistemático en condiciones de competencia si el estado concediera una prima de exportación, pues sin ella los competidores (en el supuesto de que el precio exterior fuera inferior al nacional) limitarían sus esfuerzos de venta al mercado nacional, donde impera un precio más alto; no tendría lugar ninguna exportación hasta que el precio extranjero fuera más elevado que el nacional en el monto del costo de transporte. En la ausencia de una prima, el dumping sistemático

[21] En el trabajo de Plant, A., "The South African Anti-Dumping Tariff", Apéndice a la obra de Beveridge, *Tariffs: The Case Examined*, se encontrarán ejemplos interesantes de "dumping espurio".

[22] Es posible que productores en competencia emprendan el dumping esporádico por cualquiera de las tres primeras razones indicadas. Los dos últimos tipos parecen implicar, sin embargo, la existencia de un monopolio en el interior del país que lo hace.

exige la existencia de un monopolio, para poder conservar el precio nacional y exportar en dumping de manera a conseguir los beneficios resultantes de una utilización más completa de las plantas industriales. Las exportaciones hechas en dumping no se venderán a un precio inferior al costo *marginal*, pues esto supondría realizar ventas con pérdida.

Para que exista dumping sistemático es imperativa la existencia de un monopolio del mercado nacional. Además, los costos de transporte de ida y vuelta de la mercancía han de ser iguales a la diferencia entre el precio nacional y el extranjero o se ha de poder contar con un derecho protector lo bastante elevado para compensar esa diferencia. En el caso de mercancías voluminosas el costo de transporte puede bastar para que exista la debida protección contra la reimportación de exportaciones hechas en dumping. Para las mercancías en que los gastos de transporte sólo son una proporción pequeña de su costo, es esencial el establecimiento de un derecho protector.

c) *La teoría del precio de dumping, en condiciones de dumping sistemático.* En el caso de que exista monopolio nacional, el precio interior será aquel que lleve las ganancias al máximo, es decir, el precio a que el ingreso marginal y el costo marginal sean iguales. Si el precio extranjero es igual o mayor que este precio de monopolio en el mercado nacional, el dumping será innecesario. El monopolio se limitará a ampliar la producción hasta aquel punto en que el costo marginal sea igual al precio que puede obtener en el mercado extranjero.[23] Sin embargo, si el precio exterior es más bajo del que prevalece en el país, el dumping —por definición— será indispensable si es que el monopolio desea vender en el exterior. El precio de dumping dependerá a todas luces de dos grupos de circunstancias: *a)* la naturaleza de los costos marginales del monopolista (ya sean crecientes o decrecientes en los volúmenes de producción que tienen importancia), y *b)* el volumen y elasticidad de la producción del monopolista, que a su vez dependerá de la intensidad de la demanda del consumidor extranjero de sus productos, y de la intensidad de la competencia en el mercado exterior.

Supongo primero que los costos marginales del monopolista bajan si se produce un volumen considerable de mercancías además de las que se venden en el mercado nacional al precio de monopolio, y que éstas son diferentes en ciertos aspectos de las de sus competidores en el exterior. (Es decir, que las condiciones en el exterior son de competencia imperfecta.) La curva de demanda extranjera de esta producción será entonces más bien inclinada que horizontal, como ocurre con la competencia perfecta. Se realizará la ampliación de la producción para aprovechar el mercado extranjero, hasta el punto en que

[23] El efecto de esta expansión de la producción sobre el precio nacional será similar al ocurrido en el caso del dumping que se analiza en los párrafos que siguen.

el costo marginal iguale al ingreso marginal extranjero. Ahora, sin embargo, el costo marginal (que se aplica a *toda* la producción) se encuentra por debajo del nivel al cual la producción para el mercado nacional ha cesado (por debajo de la curva nacional de ingreso marginal), de manera que se hace lucrativo aumentar la producción para el consumo nacional hasta un nuevo punto en que el costo marginal vuelve a igualar el ingreso marginal. Esto a su vez permite un nuevo aumento de producción para venta en el exterior a costos marginales decrecientes, y así sucesivamente.[24] Esta influencia recíproca que ejerce

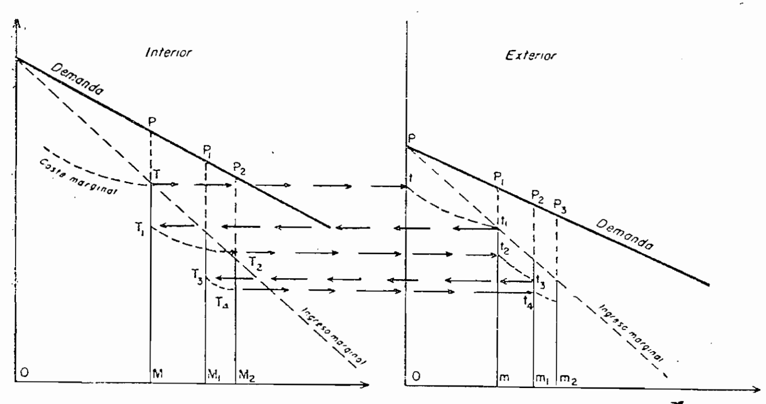


Figura IX

el aumento de la producción para un mercado sobre los costos y el punto de máximas ganancias del otro mercado, persiste en magnitud constantemente decreciente hasta que se alcanza una posición de equilibrio, en la que el costo marginal, el ingreso marginal en el interior del país y el ingreso marginal en el exterior son todos iguales. Si a la postre el precio exterior es más bajo que el interior, este último (debido a costos marginales decrecientes) también es menor de lo que sería en ausencia de dumping.

Modifiquemos ahora nuestros supuestos en lo que respecta a los costos. Con costos marginales crecientes, el dumping puede seguir siendo lucrativo, y ello hasta aquel punto en que el costo y el ingreso marginales en el interior y en el exterior sean iguales. Pero como el excedente que se exporta en dumping hace subir el costo marginal, la

[24] El análisis que aquí presentamos intenta reformular con mayor brevedad la exposición del problema hecha por Haberler. El diagrama que aparece en el texto (fig. IX) es una reproducción del que él utiliza para ejemplificar su argumento. Se refiere al párrafo del texto que le antecede.

Para un estudio más detallado véase la obra de Haberler, *El Comercio Internacional*, pp. 323-330.

identidad del ingreso marginal y el costo marginal nacionales, a que corresponde el precio de monopolio, se encuentra en un punto más elevado, e implica un volumen menor de producción para el mercado interior. La producción que ya no se vende en el interior necesita encontrar mercado en el extranjero. De ahí que la parte de la curva de costos marginales que se aplica al mercado exterior se alargará, con una baja en el costo marginal correspondiente tanto al ingreso marginal interior como al extranjero. El equilibrio se logrará a un precio extranjero algo más bajo y un precio nacional algo mayor, que los indicados al principio.

Supóngase ahora que con costos marginales decrecientes el mercado extranjero ha estado sometido a condiciones de competencia perfecta. La curva de la demanda extranjera para la producción del monopolista sería en este caso perfectamente horizontal, y la curva de ingreso marginal coincidiría con la curva de la demanda. Si pudiéramos suponer que la curva de costos marginales del monopolista baja indefinidamente, su intento de hacer que sus ganancias obtenidas de las ventas en el exterior alcancen su máximo mediante ampliación de la producción llevarían al establecimiento de un nivel de costos marginales tan bajo que terminaría por hacer quebrar a todos sus competidores. Teóricamente, el resultado sería un monopolio mundial que podría mantenerse mientras el precio de monopolio extranjero permaneciese por debajo del antiguo precio de competencia. No obstante, mucho antes de que se produjera esta situación al aumento de la producción del monopolista llevaría seguramente a la aparición de costos marginales crecientes, bien debido a "deseconomías" resultantes de una producción en una escala excesivamente grande, o bien debido al alza de precios de los factores de la producción. Por tanto, parece que en las circunstancias con que hay probabilidades de enfrentarse en la práctica, podría tener lugar cierto aumento de la producción para consumo exterior, pero que el equilibrio se establecería a un nivel de costos marginales superior al que prevalecía al iniciarse el dumping (y por tanto con un precio de demanda algo superior también al que regía al principio).

Si hubiéramos supuesto, como hicimos en el párrafo anterior, que el monopolista produce una mercancía que no se diferencia en modo alguno de la de sus competidores extranjeros, pero que el número de éstos es muy pequeño, la situación de precios del mercado exterior dependería de la medida en que cada competidor tuviese en cuenta los efectos tanto indirectos como directos de su política (es decir, las reacciones probables de sus competidores) y del grado de exactitud de sus previsiones. En el caso de que se diera cuenta cabal de estos efectos indirectos y de exactitud respecto a todas las condiciones importantes, se produciría una repartición del mercado exterior al precio completo de monopolio (que podría ser mayor o menor que el precio

del monopolio en el interior del país). Si existiera un elemento de incertidumbre importante la situación sería muy inestable y conduciría a la formación de una combinación internacional.

d) *Efectos del dumping.* Al calcular las ventajas y desventajas del dumping es preciso distinguir entre el esporádico y el sistemático. Cualquiera que sea el motivo por que se emprenda, el dumping esporádico suele ser perjudicial para el país importador. Esto es así porque la misma naturaleza intermitente del dumping produce inestabilidad, ocasionando desplazamientos dolorosos en la producción o en la demanda, ajustes a lo que es puramente temporal, y que se invierten cuando cesa el dumping.[25]

Respecto al dumping sistemático y continuo, sin embargo, la objeción habitual de los productores del país importador no tiene más peso del que tendría si las importaciones se hicieran por existir en el exterior costos de producción más bajos. El efecto es el mismo mientras continúa el dumping. La baratura de las importaciones es la única razón económica válida para el comercio, cualesquiera que sean sus causas.

Desde el punto de vista de la nación exportadora, los efectos del dumping son beneficiosos o perjudiciales según que, en primer lugar por lo menos, el precio nacional aumente o disminuya. Si lo último, los consumidores se benefician y no necesitamos considerar ninguna desventaja contrarrestante. Por otro lado, si el precio nacional sube, el consumidor se perjudica, y es muy dudoso que las utilidades realizadas por el monopolista sean lo bastante elevadas para compensar esa pérdida. Un precio nacional mayor (unido a un costo marginal más alto) puede dar menores ganancias de monopolio sobre las ventas en el interior del país, dependiendo de la elasticidad de la demanda y la forma de la curva de costos marginales. Si las ganancias obtenidas en el interior del país disminuyen, esta reducción puede estar o puede no estar compensada por utilidades adicionales sobre las ventas realizadas en el exterior, y ello dependerá del grado de competencia en el mercado exterior y por tanto de la medida en que este elemento de la ganancia total tenga carácter monopolístico. Además, aun cuando las utilidades totales del monopolista aumentasen en una cantidad igual a la pérdida del "saldo del consumidor", la situación resultante podría ser indeseable desde el punto de vista político, debido a un aumento de desigualdad en la distribución de los ingresos.

Con anterioridad se hizo mención de los efectos deprimentes que ejerce sobre las exportaciones de manufacturas acabadas un precio de monopolio de materias primas industriales. Cuando se practica el dumping este efecto se intensifica por el hecho de que los competido-

[25] Una excepción posible es la del dumping para mantener relaciones en un mercado que atraviesa por una depresión temporal, cuando el precio de dumping puede no ser inferior que el cargado por productores que trabajan en competencia dentro del país importador.

res extranjeros de industrias productoras de artículos acabados pueden comprar sus materias primas a precios anormalmente bajos de dumping. Encontramos un ejemplo en

el dumping alemán del hierro. Muy a menudo se vende hierro y acero en el extranjero (por ejemplo, en Holanda y antes también en Inglaterra) 50% más barato que en Alemania... Es de todos conocido que la industria holandesa de construcción naval vive directamente de las exportaciones alemanas en dumping... Otro ejemplo citado también muy a menudo es la ayuda recibida por la producción inglesa de mermeladas y de otras industrias azucarero-manufactureras, a causa del dumping continental de azúcar, antes de la Convención del azúcar de Bruselas, en 1902.[26]

Un trato equitativo de la industria manufacturera nacional exigiría que el monopolio hiciera una reducción del precio de los materiales usados en la producción de mercancía de exportación.

El estudio anterior de las ventajas y desventajas del dumping se ha hecho basándose en el supuesto de que el monopolio en cuestión era inevitable. Sin embargo, si el monopolio está apoyado por la legislación, o si el Estado lo pudiera destruir de manera efectiva, la práctica de una política antimonopolista daría por resultado una distribución más económica de los factores de la producción. Lo malo son los efectos del monopolio sobre el mercado nacional. Como hemos visto, el dumping puede ser o no ser perjudicial, aunque como ha advertido Haberler,

prescindiendo de ello, en los sistemas corrientes proteccionistas, el dumping conduce, de una parte, a derechos compensadores para la industria elaboradora y, de otra, a medidas de represalia de otros países, sin contar con que muy a menudo, sin justificación alguna, se toma como *pretexto* para intervenciones proteccionistas.[27]

e) *Derechos anti-dumping.* En los mercados donde se practica el dumping, el resentimiento natural de los productores contra la competencia de mercancías a bajo precio importadas en esa forma ha llevado a una demanda muy extendida de legislación protectora. Empezando con Canadá en 1904, se han adoptado medidas anti-dumping en la Unión Sudafricana, Estados Unidos, Gran Bretaña, Australia, Nueva Zelandia, Terranova, Japón, Alemania y Rumania. Casi toda esta legislación autoriza el aumento administrativo de los derechos arancelarios siempre que una industria nacional esté amenazada por una "competencia anormal e irrazonable". Viner opina que la aplicación consistente de estas medidas en Canadá, Sudáfrica,

[26] Haberler, *op. cit.*, p. 332. [La traducción española de la obra de Haberler dice "criterio sostenido" donde aquí traducimos "ayuda recibida". (T.)]

[27] *Ibid.*, p. 334.

Australia y Estados Unidos ha logrado impedir el dumping serio y sistemático.[28] Debe advertirse, sin embargo, que éste es precisamente el tipo de dumping que no es perjudicial. El esporádico, por otra parte, que *sí* es perjudicial, es más difícil de detener. Beveridge llama la atención sobre una serie de grandes dificultades en la aplicación de derechos anti-dumping como resultado de la corta vida de las discriminaciones de precios del dumping esporádico. *1)* El elemento tiempo interpone un obstáculo difícil de vencer. Si se ha de dar aviso de los aumentos de derechos, es casi seguro que las mercancías se embarcarán antes de que se apliquen. Por otro lado, si se aplican sin previo aviso, la importación se hace incierta, pues "al importador no le es fácil, ni mucho menos, saber de antemano si una operación cualquiera será tratada como dumping".[29] *2)* No es fácil determinar si en realidad hay dumping. ¿Qué precios nacionales, de entre los cotizados por una serie de productores en competencia, se deben tomar como base de comparación? Más aún: ¿cómo confirmar que todas las circunstancias que hacen al caso son idénticas en lo que concierne a las ventas tanto nacionales como extranjeras? Además de estas dificultades de administración, existe una tendencia a sacrificar el interés general, que es partidario de precios bajos, al interés especial de un pequeño número de productores, que estriba en la eliminación de la competencia; y también existe la de que los derechos anti-dumping que se suponen temporales lleguen a ser permanentes.

En cuanto a los derechos protectores ordinarios y permanentes como remedio para el dumping esporádico, es evidente que son inútiles de no ser prohibitivos. Hacer dumping pasando una barrera arancelaria que permite *alguna* importación en cualquier momento no es más difícil que hacer dumping en un país librecambista, ya que, para empezar, el precio en el mercado protegido es más elevado en el monto del derecho.

Parecería que cualquier forma de proteccionismo es un arma poco satisfactoria para combatir el dumping esporádico. Quizá fuera mejor el procedimiento sugerido por el derecho: un convenio internacional que tuviera dos disposiciones principales: *1)* "incluir en el arancel de cada país una cláusula permitiendo la reimportación libre de derechos de las mercancías fabricadas originalmente en ese país", y *2)* "el reconocimiento del derecho de cada Estado a prohibir totalmente las importaciones cuando sus precios se hubiesen abaratado artificialmente mediante subsidios de otro Estado, con derecho de apelación ante algún tribunal internacional".[30]

[28] *Encyclopaedia of the Social Sciences*, vol. v, p. 277.
[29] Beveridge, *Tariffs: The Case Examined*, p. 129.
[30] Beveridge, *Tariffs: The Case Examined*, pp. 133-34.

Obras de consulta

Haberler, Gottfried von, *El Comercio Internacional*, cap. xix.

Plummer, Alfred, *International Combines in Modern Industry* (Londres, 1934).

MacGregor, D. H., *International Cartels* (Sociedad de las Naciones, II. Economía y Finanzas, 1927, ii. 16).

De Rousiers, Paul, *Cartels and Trusts and their Development* (*ibid.*, ii. 21).

Viner, Jacob, artículo sobre "Dumping", *Encyclopaedia of the Social Sciences*. También, *Dumping: A Problem in International Trade* (Chicago, 1923) y *Memorandum on Dumping*, Sociedad de las Naciones, II. Economía y Finanzas, 1926. ii. 63.

Beveridge, *Tariffs: The Case Examined*, cap. xi ("Dumping"), y el Apéndice A.

Rowe, J. W. F., *Markets and Men* (Macmillan, Nueva York, 1936).

Beach, W. Edwards, "Some Aspects of International Trade under Monopolistic Competition" (*Explorations in Economics*, parte i, cap. x).

CAPÍTULO XI

PROBLEMAS MONETARIOS INTERNACIONALES

Introducción

No es exageración decir que de todos los problemas económicos con que se han visto obligados a enfrentarse los gobiernos del mundo durante la mayor parte del período transcurrido desde la Gran Guerra, no ha habido ninguno tan apremiante como el problema monetario. Durante varios años después de ella, las monedas de muchas naciones estuvieron en un estado caótico, mientras que aun en los países que sufrieron con menor severidad este trastorno la expansión monetaria había llegado tan lejos que producía gran inestabilidad. Incluso después de 1926, en que se había realizado ya cierta medida de reorganización, con lo que se logró restablecer algún orden, los problemas de naturaleza monetaria conservaron un lugar prominente en las discusiones y siguieron siendo un factor importante que influía en las decisiones de las autoridades gubernamentales. Pero con la rápida extensión de la depresión mundial de 1929, las crisis de crédito se sucedieron unas a otras, y en todos lados se oía el ruido de los patrones oro que se derrumbaban. La contracción de la oferta de dinero se tradujo en desocupación y estancamiento industrial, que a su vez reforzó la espiral de la deflación. Ante todo, el comercio y las inversiones internacionales sufrieron una depresión más fuerte que la actividad económica interna. Además, la mayoría de los remedios sugeridos y una gran parte de los ensayados tenían un carácter francamente monetario o bien implicaban una actuación positiva de las autoridades bancarias. Como resultado de ello, el mundo entero ha adquirido una obsesión por el problema monetario en un grado que probablemente jamás había alcanzado antes.

Debido a la importancia de los problemas monetarios recientes y actuales, ningún análisis de conjunto de un sector amplio de la vida económica sería completo si no estudiara con cierto detalle la influencia de los cambios monetarios. Esta afirmación se aplica, sobre todo, al estudio de las relaciones económicas internacionales, pues tal estudio intenta investigar todos los campos de la actividad económica en sus aspectos internacionales. Por tanto, este capítulo se destina a hacer un análisis de aquellas fases de la política y los problemas monetarios que tengan importancia internacional.

Para aclarar el alcance de este estudio, convendrá distinguir, por lo menos de un modo general, entre los aspectos primariamente nacionales e internacionales de los problemas monetarios. Desde luego,

no existe entre ellos una división tajante. Sin embargo, el énfasis y los puntos de interés para un estudiante de teoría y política monetarias propiamente dichas serán diferentes a los de un estudiante que se ocupe, sobre todo, de las relaciones entre diferentes economías nacionales.

Desde el punto de vista nacional, los principales problemas que exigen análisis son las causas monetarias de inestabilidad y las medidas apropiadas de control para reducirla. Este no es sitio para extenderse sobre tales puntos, pero puede observarse que la mayoría de los países están hoy decididos a usar todas las armas de que pueden disponer para disminuir la violencia de las fluctuaciones industriales, y que, entre las medidas de que se dispone para este fin, una de las más importantes es la política monetaria. Puede añadirse que en los estudios recientes se ha dado prominencia especial a dos tipos de política: la del dinero neutral y la de la estabilización de precios. La primera limitaría de tal manera el volumen efectivo de dinero que estabilizaría los ingresos monetarios *per capita*, mientras que la segunda pretende estabilizar alguna parte esencial de la estructura de precios. Los partidarios de ambas políticas tratan de producir y mantener una condición de equilibrio, en la medida en que ello pueda lograrse mediante procedimientos monetarios. Los menos doctrinarios de entre los diversos adversarios no se encuentran tan distanciados como podría parecer, estando dispuestos a completar la búsqueda de sus opiniones esenciales con otros indicadores de desequilibrio.

Con este resumen excesivamente escueto de los problemas con que se enfrenta el especialista en teoría monetaria, podemos pasar a indicar los principales aspectos del problema que nos interesean como estudiantes de economía internacional.

En la medida en que las naciones realizan transacciones económicas entre sí, es decir, compran y venden, se prestan servicios unas a otras y se conceden crédito, sus economías están relacionadas y son interdependientes. Esta interdependencia es, sobre todo, de precios, salvo cuando dominan las consideraciones políticas. El sistema de precios de cada país está ligado a los del resto del mundo por los cambios en las demandas internacionales, en las condiciones de la oferta y el costo de producción, y en los movimientos de factores. La interrelación de los sistemas nacionales de precios se pone de manifiesto en el cambio exterior, que establece la conexión necesaria entre las monedas de diferentes países. Donde se siente el primer impacto del cambio en las relaciones económicas es en los mercados de divisas. Las reacciones ante estas fluctuaciones se transmiten primero a través del cambio exterior a los sistemas bancarios de los diferentes países, después a sus estructuras comerciales e industriales. Estas reacciones las estudiamos en la parte I (véanse especialmente los capítulos IX a XI), y se ampliarán en el curso de este capítulo.

Como hemos visto, existen dos tipos principales de ajustes a los cambios económicos (por ejemplo, en los préstamos, en las demandas internacionales, en las relaciones entre los costos y los precios), dependiendo de que los tipos de cambio entre los países de que se trate se fijen o tengan libertad para fluctuar. Ambas clases de ajustes sirven para producir, de diferentes maneras, modificaciones en los precios relativos, a fin de que se restablezca el equilibrio en la balanza de pagos. El patrón oro es el prototipo del sistema de cambios libres. Así como en ambos casos difiere la naturaleza del ajuste, así también varían los efectos que producen sobre los sistemas monetarios.

En este capítulo procuraremos, sobre todo, analizar el mecanismo internacional de ajuste desde el punto de vista de la deseabilidad de una adhesión general a un patrón oro internacional común, o de adoptar —como ha hecho ya una gran parte del mundo— monedas papel independientes y dirigidas. Es decir, el problema de que más nos ocuparemos será éste: ¿debería volverse al patrón oro internacional? La deseabilidad de un sistema monetario internacional común o de sistemas independientes dependerá, por un lado, de la facilidad y suavidad con que cada alternativa permita que se realicen los ajustes internacionales necesarios, y, por otro, del grado en que el desempeño de esta función armonice con la consecución de políticas monetarias internas que se consideran esenciales. Así, para contestar al problema principal, será necesario, primero, llegar a una conclusión concreta respecto a otras preguntas, y en particular a éstas: *1)* ¿Cómo se producen con mayor facilidad, y con consecuencias menos perjudiciales, los ajustes internacionales de precios: con cambios libres o con cambios fijos? *2)* ¿Qué sistema monetario es más consecuente con la finalidad de lograr, en cada país, la política crediticia autónoma que se juzgue esencial para su bienestar? La respuesta a estas preguntas se encuentra comparando, a la luz de la experiencia adquirida, el funcionamiento de los diversos tipos de sistema monetario.

El funcionamiento del patrón oro

En un capítulo anterior distinguimos cuatro causas principales de perturbación en las transacciones económicas entre un país y el resto del mundo y que exigen ajustes en las balanzas de pagos: *1)* cambios en la demanda de productos extranjeros; *2)* desajustes entre el precio y el costo; *3)* movimientos de capital, y *4)* desequilibrio monetario. Bajo patrón oro (como se advirtió en el capítulo x de la parte I), el ajuste a cada una de estas situaciones se logra en primer lugar mediante movimientos de saldos bancarios, de préstamos a corto plazo o de oro. En último término se llega de nuevo a relaciones estables mediante alteraciones en los precios e ingresos que rigen en los dife-

rentes países, de manera que ya no se precisen movimientos de estos elementos de ajuste. Cuando se ha alcanzado esta etapa, se dice que la balanza de pagos está en equilibrio, o, mejor dicho, que la economía del país de que se trate está ajustada a la economía mundial.

Así, desde el punto de vista de las relaciones monetarias internacionales, puede verse que el patrón oro proporciona: *1)* tipos de cambio estables (fijos, dentro de los límites de los puntos del oro) y *2)* integración de las diversas estructuras nacionales de precios e ingresos.[1] Mientras subsiste la adhesión al patrón oro, se consiguen tipos de cambio fijos, puesto que ello es una característica inherente a tal sistema cuando impera en dos o más países. Cuando se dice que el patrón oro integra la estructura de precios e ingresos de los diversos países y que, al realizar cambios dentro de ella, produce ajustes a las perturbaciones del equilibrio, debe entenderse que sólo lo hace cuando se le permite funcionar. No basta la simple adhesión al patrón oro en el sentido de comprar y vender metal amarillo a un precio fijo. Aquí, entendemos por funcionamiento del patrón oro su funcionamiento de acuerdo con su finalidad, que, desde el punto de vista internacional, es lo contrario de lo que antes hemos dicho, a saber, la producción de ajustes a las alteraciones del equilibrio mediante cambios adecuados en los precios e ingresos. Así, para que funcione es indispensable que se permitan esos cambios de los precios y de los ingresos necesarios para el ajuste.

a) *Exigencias del ajuste en régimen de patrón oro.* Aunque su necesidad es ineludible y obvia, veremos con claridad su importancia si volvemos a examinar brevemente uno o dos tipos de alteración del equilibrio internacional y los métodos para que el ajuste se realice sin violencia. Como decíamos en el capítulo x, la transmisión de un préstamo producirá probablemente, al cabo de poco tiempo, un aumento de la demanda de importaciones en el país prestatario *(D)*, y un aumento de la demanda de sus propios productos de exportación. Si de este modo sólo se absorbe parte del préstamo, y si se usa el resto en la compra de materiales y servicios adicionales de consumo interior, aparecerá una oferta adicional de divisas del país prestamista *(P)*. Esto tenderá a deprimir el tipo de cambio de *P* hasta que alcance el punto de importación del oro. A medida que se aproxima a este tipo, el riesgo de que ocurran fluctuaciones de los cambios llega a ser prácticamente nulo y es probable que los bancos de *D* (o su banco central) aumenten sus saldos en *P*, sobre todo si en este

[1] Desde el punto de vista de los problemas monetarios nacionales el patrón oro también proporciona un límite a la inflación. Pero se puede dar y se ha dado a esto demasiada importancia, pues aun dentro de los límites del patrón oro cabe una inflación muy grande, y si el aliciente para la inflación es grande, la experiencia demuestra que el patrón oro no es un obstáculo para llevarla a cabo. Pronto volveremos sobre este punto.

país aumenta la tasa de redescuento. Si en D se deja que aumente el crédito a base de las reservas adicionales de divisas, crecerán los ingresos, aumentarán los gastos en importaciones y en artículos de exportación y la balanza comercial tenderá a cambiar de tal manera que pueda transmitirse el préstamo en forma de mercancías. Si el mayor poder adquisitivo disponible a causa del préstamo y de la expansión del crédito se dirige, sobre todo, a la compra de mercancías nacionales, esto tenderá a hacer subir sus precios y los de los factores usados en su producción. Los precios de exportación también tenderán a subir, en la medida en que aumenten los precios de los factores comunes a las industrias de mercancías nacionales y de exportación. Si la demanda es elástica, el valor de las exportaciones disminuirá directamente en la medida en que suban sus precios, un cambio muy en armonía con las exigencias del ajuste.

En el país prestamista, la disminución inicial de poder adquisitivo resultante de la transferencia del préstamo (que toma la forma de una transferencia de saldos que pasan a ser de propiedad extranjera) tendrá resultados opuestos. Tenderán a reducirse los gastos de todas clases, pero, sobre todo, los hechos en mercancías y servicios nacionales (porque en todos los países los gastos de esta clase son mayores que las compras de mercancías extranjeras). Tenderá a producirse una baja relativa de los precios de estos artículos y de los factores usados en su producción, baja que posiblemente se extenderá a las industrias de exportación. Habrá tendencia a la restricción del crédito, debido a las mayores obligaciones para con los extranjeros (o a pérdida real de oro), cosa que reforzará la baja de los ingresos, gastos y precios, facilitándose así el ajuste.

En la serie de reacciones que acabamos de describir, la transmisión sin violencia del préstamo exige una expansión de los ingresos en el país prestatario relativamente a los del país prestamista suficiente para ocasionar un desplazamiento tal de las demandas internacionales que pueda realizarse una transferencia continua del préstamo en forma de mercancías. Este cambio necesario de los ingresos relativos se reducirá, y se facilitará la transferencia del préstamo, si se elevan los costos de producción de las exportaciones de D y bajan los de P. Es evidente que si se impide la expansión secundaria del crédito en D (o su contracción en P) mediante una política compensadora de los bancos centrales, todo el peso del ajuste caerá sobre los desplazamientos iniciales de la demanda provocados por la transferencia internacional directa de poder adquisitivo. Esto significa que si no se gasta todo el préstamo en mercancías internacionales, es preciso que al poco tiempo se envíe oro de P a D, y esto continúe mientras se sigan haciendo préstamos. El país prestamista terminará por hallarse ante la necesidad de aplicar una política deflacionista, de imponer restricciones a la exportación de capital o de abandonar el

patrón oro. En otras palabras, para que se pueda producir un ajuste sin violencias es indispensable una política crediticia liberal en *D* y (o) una restrictiva en *P*.

Así, si las condiciones nacionales en el país prestatario (es decir, temor de que se produzca un auge) impiden a su banco central iniciar una expansión de crédito, o si en el país prestamista prevalece el deseo de no provocar una deflación, la autonomía monetaria del banco central puede ser un obstáculo efectivo, en régimen de patrón oro, a la realización de ajustes a este tipo de trastornos en la balanza de pagos.[2] Igual de obstructiva sería la imposición, en *D*, de mayores derechos arancelarios, ya que al reducir la demanda de importaciones se impediría la transmisión de préstamos en forma de mercancías.

Es fácil demostrar que esta exposición no está divorciada de la realidad. En la década de 1920 a 1929 se dificultó el pago de deudas de guerra a Estados Unidos (y de reparaciones alemanas a los aliados) debido, por una parte, al aumento de las barreras arancelarias norteamericanas en 1921 y 1922 y, por otra, a que Estados Unidos no permitió que la gran afluencia de oro procedente de Europa produjese una expansión multi-proporcional del crédito. En verdad, la política restrictiva del crédito en Estados Unidos en 1928-29, iniciada por razones exclusivamente nacionales, obligó a sus deudores a seguir una política similar, reforzando con ello las tendencias deflacionistas que ya existían en el exterior. De no haber sido por el enorme volumen de préstamos norteamericanos durante los años de la postguerra, se hubieran presentado mucho antes las dificultades inherentes a las transferencias de deudas de guerra y reparaciones en las condiciones indicadas.

El caso de Inglaterra después de su vuelta al patrón oro en 1925 ilustra bien los problemas relacionados con la disparidad de los costos internacionales. Su elección de la paridad oro de la preguerra puso a sus exportadores en una situación muy incómoda, pues sus costos seguían estando un 10% o más por encima de los de sus competidores de otros países de patrón oro, y al mismo tiempo la desocupación existente en el país seguía siendo grande. Se mantuvo el equilibrio de la balanza de pagos mediante salidas de oro y una acumulación gradual de fondos extranjeros a corto plazo en Londres, pero la firme resistencia de los sindicatos a una reducción de salarios (reforzada

[2] Se puede aplicar el mismo razonamiento a cambios duraderos de las demandas internacionales. Véanse las pp. 199 ss. Ya hemos indicado (pp. 204-07) cómo la práctica de una política monetaria dirigida a mantener la estabilidad de la actividad económica, en el caso de un país que sufre de atraso técnico, puede ser incompatible con las exigencias de un ajuste internacional en régimen de patrón oro. Una política monetaria que alentase la expansión de las industrias nacionales, permitiendo con ello la absorción de trabajadores desocupados de las industrias de exportación, sería adecuada para mantener condiciones industriales estables, pero también tendería a agravar el desequilibrio de la balanza de pagos.

por la presencia del seguro de desocupación) así como la rigidez de otros costos impidieron que se lograra un equilibrio internacional completo. En lugar de ello, Inglaterra se vió obligada a conservar una política de descuento restrictiva, a mantener un gran "peso muerto" de desocupación y ver cómo sus industrias de exportación perdían terreno en comparación con las de otras naciones. Incluso el mantenimiento de la igualdad en su balanza de pagos dependía del precario renglón de préstamos internacionales a corto plazo, de los que diremos algo más a continuación.

b) *Obstáculos que se oponen al ajuste.* Como la restauración del equilibrio completo, después de ocurrido un trastorno serio, depende de un proceso de ajuste a través de cambios en los ingresos y precios relativos, todo aquello que obstaculice este proceso impedirá el restablecimiento del equilibrio. Aunque puede evitarse la necesidad de una gran salida de oro mediante movimientos de crédito a corto plazo, la situación básica seguirá siendo inestable y aun peligrosa. El estudio anterior ha puesto de manifiesto tres tipos de obstrucción al ajuste necesario, obstrucciones que han dificultado seriamente el funcionamiento del patrón oro después de la guerra. Son éstos: *1*) políticas de banca central autónomas, *2*) modificación de aranceles sin relación con las exigencias de la balanza de pagos, y *3*) rigideces de precios. La idea de utilizar la política crediticia para lograr estabilidad nacional, con razón o sin ella, ha gozado de popularidad creciente. En verdad, es dudoso que hoy en día pueda encontrarse un solo país cuyas autoridades monetarias estén dispuestas a apoyar la doctrina de que su política crediticia debería estar determinada por movimientos de oro y la situación de los cambios sobre el exterior. Mientras que, con dos o tres excepciones, antes de la guerra era universal el empleo de aranceles proteccionistas, la política arancelaria de las naciones variaba poco y su finalidad consistía en proporcionar una protección "adecuada" a la industria nacional. No se emprendían con frecuencia revisiones de los derechos con la finalidad de aumentarlos, ni tampoco se usaban los aranceles para hacer frente a dificultades procedentes de alteraciones en la balanza de pagos.

Hoy son pocos, o ningunos, los indicios de que estos factores de discordia sean menos prominentes en el futuro. Más aún, a menos de que se produzca un cambio total e imprevisible en la actitud de los gobiernos y los pueblos, puede afirmarse que persistirá durante algún tiempo la autonomía nacional en lo que concierne a políticas crediticia y arancelaria. Además, el aumento continuado de las organizaciones obreras, de diversas formas de seguro y ayuda de desocupación y el crecimiento de los establecimientos industriales en gran escala, no puede menos que llevarnos a la conclusión de que es más probable una disminución que un aumento de la extensión de los precios flexibles. Si esta conclusión es válida, el patrón oro seguirá pade-

ciendo las dificultades con que ha luchado en las dos últimas décadas, y habrán de tenerse en cuenta cuando se quiera formar juicio respecto a la organización monetaria internacional más apropiada para el futuro.

Si bien los tres factores antes mencionados han constituído un obstáculo casi constante para que el patrón oro funcionara sin dificultades, y le han colocado en un ambiente económico poco adecuado, igual de desfavorable ha sido el ambiente político de los últimos años. La difusión de las dictaduras con sus políticas internacionales impredecibles pero siniestras, el temor crónico a la guerra, las frecuentes disensiones internas entre partidos de izquierdas y de derechas en muchos países, todo ello ha creado una situación política de una inestabilidad sin paralelo. Aunque esta incertidumbre política sea en gran parte consecuencia de un desequilibrio económico, ha ejercido a su vez una influencia adversa considerable en el campo económico. Se han restringido severamente las inversiones a largo plazo, y en casi todos lados se ha preferido invertir fondos de manera a tenerlos en la forma más líquida posible. Han sufrido, sobre todo, las inversiones internacionales y ha desaparecido casi por entero el gran volumen de préstamos internacionales de los días de la preguerra y de la próspera década posterior. Lo que ha quedado ha tenido, sobre todo, un carácter de corto plazo.

Esto nos lleva a examinar el papel que representan los préstamos internacionales a corto plazo. En tiempos normales, éstos responden a necesidades financieras y comerciales y a oportunidades especulativas, y proporcionan, como hemos visto, un elemento importante de ajuste de las cuentas internacionales. Cuando, debido a una alteración en la balanza de pagos de un país, se deprime su tipo de cambio y se aumenta su tasa bancaria, el capital a corto plazo se mueve hacia ese país, reduciendo la necesidad de una salida de oro, llenando el vacío de la balanza de pagos y manteniendo el tipo de cambio. Así, al igual que los movimientos de oro, los movimientos normales de crédito a corto plazo son de naturaleza compensadora. No sucede lo mismo en tiempos de inestabilidad política y económica, pues entonces la perspectiva de un cambio de gobierno, de una posible devaluación monetaria o de un acto agresivo que provoque tensión internacional, puede originar en poco tiempo pánicos parecidos a los que origina un temor de insolvencia bancaria, pánicos que se propagan a toda la nación, privándola de un golpe de sus créditos exteriores a corto plazo y de su oro. Ante una situación de ese tipo nada puede un alza de la tasa de redescuento. Puede detenerse el pánico por intervención directa, como sucedió con el acuerdo alemán de inmovilización de 1931, o puede conducir al abandono del patrón oro, como sucedió en Inglaterra poco después de la catástrofe alemana. Sólo puede permitirse la salida libre de oro cuando las reservas de un

país son muy grandes. Lo que es preciso subrayar es que en tiempos de inseguridad los créditos a corto plazo, en vez de realizar una función compensadora, pueden convertirse en un factor perturbador. En este caso su mera presencia en un país constituye una fuente potencial de peligro.

Son formidables las dificultades que se oponen al funcionamiento normal del patrón oro en las condiciones presentes y probablemente en las futuras. Al considerar las perspectivas monetarias del futuro intentaremos calcular si los obstáculos son grandes o insuperables.[3] Sin embargo, al llegar a este punto se hace necesario examinar con mayor detenimiento el proceso de ajuste internacional en régimen de papel moneda, a fin de determinar si en esas condiciones se aminora o dificulta la necesidad de ajustes, si se introducen nuevas fuentes de desequilibrio o si es más adecuado para poner en práctica políticas destinadas a mantener el equilibrio interno.

[3] Debe hacerse breve mención de otro obstáculo al fácil funcionamiento del patrón oro internacional, a saber, la distribución muy desigual de las reservas monetarias de oro del mundo. Si en 1929 su desigualdad era grande, hacia 1937 había llegado a ser extraordinaria, como lo demuestra el siguiente cuadro:

Distribución de las reservas monetarias de oro del mundo

	En millones de dólares				*% del total*			
	1913	*1920*	*1928*	*1937*	*1913*	*1920*	*1928*	*1937*
Estados Unidos	1,290	2,451	3,746	12,741	26.6	33.9	37.4	53.4
Francia	679	686	1,254	2,428	14.0	9.5	12.5	10.2
Inglaterra	165	754	748	2,689*	3.4	10.4	7.5	11.3
Rusia	786	—	92	—	16.2	—	.9	—
Alemania	279	260	650	28	5.7	3.6	6.5	.1
Italia	267	206	266	208	5.5	2.8	2.6	.9
Japón	65	556	541	261	1.3	7.7	5.4	1.1
Otros países	1,326	2,326	2,731	5,496	27.3	32.1	27.2	23.0
TOTAL	4,857	7,239	10,028	23,851	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuentes: para 1913, 1920 y 1829, *Federal Reserve Bulletin*, 1933, pp. 368-71, cifras correspondientes al día último de diciembre; para 1937, *Federal Reserve Bulletin*, 1937, p. 1262, cifras correspondientes al día último de septiembre.

* No se incluyen las existencias del Fondo de Estabilización de Cambios británico; el 31 de marzo de 1937, el primer informe oficial las estimaba en Dls. 943 millones.

El restablecimiento del patrón oro sería imposible para muchas naciones sin cierta redistribución de los metales preciosos. Quizá los préstamos internacionales, junto con la devaluación de aquellas monedas cuya paridad es relativamente elevada (sobre todo las de Alemania e Italia), podrían lograr el resultado deseado. Una restauración del patrón oro no puede tener éxito si no se resuelve antes este problema.

La moneda papel independiente en relación con los problemas monetarios internacionales

a) *El ajuste en régimen de papel moneda.* Desde el punto de vista internacional, la característica importante de los sistemas de papel moneda es la libertad de movimiento de los tipos de cambio. Los cambios en las transacciones internacionales de un país (por ejemplo, un préstamo) ocasionan una variación en los tipos de cambio lo bastante grandes para mantener el equilibrio de la balanza de pagos. Si las fluctuaciones del tipo de cambio son moderadas, entonces, igual que en régimen de patrón oro, el capital a corto plazo se mueve como elemento de ajuste en dirección opuesta a la del elemento perturbador (por ejemplo, el capital a largo plazo). Sin embargo, a menos de que los cambios se estabilicen deliberadamente, es probable que los movimientos sean de menor volumen debido al mayor riesgo. Por tanto, se necesitará un movimiento mayor de los tipos de cambio para establecer el equilibrio en la balanza de pagos del que ocurriría (o podría ocurrir) en régimen de patrón oro.

Si por alguna razón aumentan los pagos de un país al exterior, deprimiendo las importaciones y estimulando las exportaciones, el valor internacional de su moneda bajará. El efecto esencial de una perturbación inicial es el mismo en el caso del patrón oro que en el del papel moneda: las partidas flexibles de la balanza de pagos (sobre todo las mercancías y servicios) han de soportar el peso del ajuste a largo plazo.

Con cambios fijos, el país cuya balanza de pagos haya mejorado debe permitir que se produzca un alza de los ingresos, o el país cuya balanza de pagos haya empeorado habrá de contraerlos, o bien habrán de tener lugar ambas cosas. Si no ocurre ninguna de ellas no puede lograrse el ajuste (excepto en el caso de perturbaciones de muy corta duración). El oro pasará de un país a otro mientras siga en vigor el tipo de cambio que necesite ajuste. A final de cuentas se habrá de abandonar el patrón oro, así como ha de desaparecer cualquier institución que no permita que se produzcan modificaciones cuando hay cambios.

El sistema de cambios flexibles, que a menudo, si no habitualmente, sustituye al patrón oro en tiempos de cambios rápidos y gran depresión, realiza el mismo cometido que un sistema de cambios fijos que funcione sin rigidez, a saber, el restablecimiento del equilibrio entre diferentes economías nacionales. Sin embargo, lo hace por un procedimiento distinto. No se precisa un alza o baja en el nivel absoluto de los ingresos. En lugar de ellos las variaciones necesarias en los precios y la demanda se llevan a cabo por alteraciones del tipo de cambio.

Así, en el caso de un préstamo internacional, bajarán las exportaciones del país prestatario y subirán sus importaciones. Tenderán a contraerse tanto las industrias de exportación como las que compiten con la importación; se desarrollarán las industrias nacionales que obtendrán de otras los factores móviles. El nivel general de ingresos y de ocupación permanece constante.

Esta diferencia en la forma de actuar de los dos sistemas monetarios es más clara y puede ser más importante cuando se precisa realizar ajustes a un alza relativa de los costos de producción de las industrias de un país. En el capítulo x de la parte I vimos que el patrón oro exige, en último término, una deflación de costos (sobre todo de los salarios) para que se pueda alcanzar el equilibrio final, una deflación que, en vista de la rigidez de muchas partidas del costo, puede ser muy penoso y lento conseguir. Con papel moneda y cambios libres una tardanza en la baja de los costos en un país en comparación con el mismo fenómeno en otros se reflejará en una tendencia de las importaciones a aumentar y de las exportaciones a disminuir, con el resultado de que los tipos de cambio llegarán a ser desfavorables para la nación con costos elevados. En términos generales esto restringirá las importaciones y hará subir las exportaciones. Se logrará el equilibrio cuando el tipo de cambio haga que los dos sistemas de precios alcancen una relación estable entre sí. El precio de este equilibrio, en vez de ser una deflación de costos internos junto con un movimiento adverso de la relación real de intercambio, será esto último con cierto reajuste entre las industrias.

El hecho de que no se necesite inflación o deflación general como parte del mecanismo de ajuste es una característica destacada del papel moneda en sus aspectos internacionales.[4] Es ésta la que ha dado lugar a una gran parte del apoyo de que gozan el papel moneda dirigido y los cambios libres, como se ha podido observar en los últimos años, pues el proceso de deflación necesario para el ajuste a ciertas situaciones en régimen de patrón oro es duro y largo.[5] En compa-

[4] Sólo se precisa una inflación relativa, en el sentido de un aumento del ingreso total, para realizar el ajuste (por ejemplo, para transferir un préstamo) en la medida en que hay un movimiento compensador de crédito a corto plazo. Al mantener el tipo de cambio, estos movimientos le impiden funcionar con amplitud como medio de llevar a cabo el ajuste. Así, si los bancos del país prestatario desean absorber toda la oferta de divisas proporcionada por los préstamos a largo plazo a fin de crear saldos de divisas en el exterior o para prestar al extranjero a corto plazo, no se producirá ninguna variación de los tipos de cambio. Surgirán nuevos depósitos bancarios iguales a la suma prestada. Entonces la situación será esencialmente igual a la que se da en régimen de patrón oro, que exige una expansión *secundaria* de los ingresos para realizar el ajuste, a menos que, como seguramente sucederá, los nuevos préstamos no estuvieran compensados por un mayor deseo de poseer saldos de divisas, sino que produjeran una baja de los cambios (véanse las pp. 220-23).

[5] Esto fué verdad sobre todo cuando Inglaterra volvió en 1925 a una libra esterlina sobrevaluada, y en muchos países agrícolas durante la depresión. El ele-

ración con él, las fluctuaciones de los tipos de cambio realizan el ajuste necesario con relativa rapidez y ocasionan menores perturbaciones internas. No debe negarse, no obstante, que estas fluctuaciones entrañan de por sí cambios de precios (sobre todo en los renglones de exportación e importación). Desde luego, esto es inevitable y molesto. Siempre es desagradable acomodarse a un cambio. El problema que se debate es sencillamente el de en qué condiciones monetarias es probable que las consecuencias sean menos molestas, y aquí parece que las ventajas están más bien del lado del papel moneda y los cambios libres que del patrón oro y los cambios fijos. Ahora veremos si los cambios libres llevan consigo desventajas adicionales que compensen con exceso esta ventaja primaria.

b) *Fluctuaciones en los tipos de cambio. 1)* Consideraciones generales.—Un cargo que todos los partidarios del patrón oro hacen al establecimiento de un mundo con regímenes de papel moneda es que las fluctuaciones de los tipos de cambio serían tan frecuentes y tan amplias que constituirían por sí mismas una causa de perturbación, incertidumbre y desequilibrio. Sin que entremos por el momento de lleno en este punto, podemos indicar que las fluctuaciones violentas de los tipos de cambio, de la clase que alega este cargo, son un acompañamiento de condiciones económicas igualmente inestables, tales como las que siguieron a la guerra mundial. Durante ese período, las fluctuaciones de los tipos de cambio no sólo fueron frecuentes y grandes, sino también —debido en parte a la amplitud de la especulación— de naturaleza acumulativa o desequilibradora más que estabilizadora. Pero, en vista de las inmensas dificultades presupuestarias de aquellos años, consecuencia directa de la guerra y que en muchos países hicieron imposible algo que se pareciera a una estabilidad monetaria, los resultados no tienen nada de sorprendente. Es injusto a todas luces basar nuestras críticas al papel moneda dirigido, como parecen hacer muchos, en datos tomados de un período en que el control efectivo era imposible.

Los países con papel moneda se han defendido bastante bien en

vado nivel de los costos en el primer país obligó al Banco de Inglaterra a llevar a cabo una política más o menos deflacionista que fue responsable en su mayor parte del gran volumen de desocupación crónica que había en Inglaterra, aun durante la época relativamente próspera de la última parte de la década 1920-29. Los países agrícolas, que durante la depresión se hallaron ante una baja rápida de los precios de sus exportaciones, cuya demanda era relativamente inelástica, y que tenían grandes partidas fijas en el debe de sus balanzas de pagos (por ejemplo, intereses sobre préstamos anteriores), perdieron mucho oro. Según la teoría del patrón oro esto debería haber reducido los ingresos y los precios lo bastante para restaurar el equilibrio de sus balanzas de pagos. No obstante, el ajuste necesario era tan violento que estos países, sin excepción, prefirieron abandonar el patrón oro e introducir, al mismo tiempo, el control de cambios a fin de impedir que se sintieran todas las consecuencias de la depreciación de los cambios.

medio de las grandes perturbaciones de los últimos años que echaron por tierra el patrón oro; y si bien las fluctuaciones de los tipos de cambio han sido, como es natural, mucho mayores de lo que hubiera sido posible en régimen de patrón oro, no fueron violentas ni muy desequilibradoras. Con tres o cuatro excepciones destacadas, explicables en términos de amenaza de devaluación o de incertidumbre política, los movimientos del tipo de cambio de la libra esterlina con las monedas del bloque oro continental se limitaron, durante 1935 y 1936, aproximadamente a un 10%. Los tipos de cambio entre las monedas del bloque esterlina (papel) han sido extraordinariamente estables. En condiciones normales, puede esperarse que los movimientos de los tipos de cambio sean de naturaleza equilibradora, y que corrijan los desajustes existentes de una manera más rápida y quizá menos perturbadora para la economía en su conjunto que el proceso de variaciones en los ingresos y precios que precisa el régimen de patrón oro.

2) El funcionamiento de los fondos de estabilización de cambios. —El supuesto, implícito en muchas críticas del sistema de cambios libres, de que el tipo de cambio estaría a la merced de cualquier elemento perturbador por pequeño que fuera, no tiene en cuenta la reciente implantación de los fondos de estabilización de cambios, que se han usado, y que sin duda continuarán usándose, para impedir tales movimientos temporales y por tanto innegablemente perturbadores. Hoy se emplean fondos de estabilización en Gran Bretaña, Francia, Estados Unidos, Suiza, Holanda y otros muchos países. En esencia son lo que su nombre indica: recursos puestos a la disposición de gobiernos o bancos centrales para emplearse en eliminar las fluctuaciones transitorias de los tipos de cambio, sobre todo aquellas que resultan de los movimientos de capital a corto plazo. No se pretende, y sería demasiado costoso si se pretendiera, emplearlos para impedir los movimientos en los tipos de cambio que exigen los ajustes duraderos.

Al describir el funcionamiento de los fondos de estabilización de cambios debe hacerse la distinción entre lo que Kindleberger ha llamado tipo crédito y tipo oro.[6] El Fondo de Estabilización de Cambios de Gran Bretaña es el único ejemplo del primero, mientras que los fondos de estabilización de Estados Unidos, Francia, Suiza y otros países son de tipo oro. Podemos concentrar nuestra atención sobre el fondo tipo crédito que se usa en Gran Bretaña, pues es el que ofrece mayor interés para el futuro.

[6] C. P. Kindleberger, *International Short-Term Capital Movements*, cap. XIII. El lector encontrará en este lugar una descripción excelente de los fondos de estabilización. Para un estudio más detallado de la historia y principios del fondo británico, véase N. F. Hall, *The Exchange Equalisation Account*, Macmillan, Londres, 1935.

Cuando se eleva el valor internacional de la esterlina ante la presión de una entrada de capital a corto plazo, el Fondo de Estabilización de Cambios vende certificados de Tesorería (de los que tiene una cantidad predeterminada)[7] a los bancos comerciales o al mercado de dinero en general y adquiere saldos de esterlina. Éstas se usan para comprar divisas y oro. En realidad se cambian certificados de Tesorería por disponibilidades extranjeras. Así, la entrada de fondos extranjeros se contrarresta por la adquisición de saldos exteriores o de oro, que pueden venderse cuando se produzca una retirada posterior de los saldos en esterlinas de propiedad extranjera. De esta manera quedan protegidos tanto el mercado de dinero como los cambios exteriores de influencias fortuitas procedentes de los movimientos del capital a corto plazo, que se contrarrestan sencillamente a medida que entran o salen del país. Es verdad que la finalidad primera del fondo británico era la de estabilizar el tipo de cambio de la libra, pero se puso de manifiesto que al actuar con esta finalidad también se aislaba automáticamente al mercado monetario de Londres de los efectos de los movimientos de capital a corto plazo, y entonces la estabilización de ese mercado llegó también a ser un objetivo directo del empleo del fondo.

La principal razón para distinguir entre fondos de tipo crédito y fondos de tipo oro se pone de manifiesto con mayor claridad al examinar los efectos del funcionamiento de los fondos de estabilización sobre el mercado monetario. Los fondos oro no pueden ponerse en movimiento sin afectar la reserva de los bancos comerciales, ya que sus recursos están formados por depósitos en el banco central o por oro (que se convierte en depósitos en el banco central cuando se usa el fondo). Así, cuando se emplea el fondo de estabilización norteamericano para apoyar una moneda extranjera débil, por ejemplo el franco, se depositan certificados oro en el Banco de la Reserva Federal de Nueva York y se libran cheques contra este depósito para comprar saldos de francos. Con ello se ponen a la disposición del sistema bancario fondos de la Reserva Federal.

Este defecto del fondo norteamericano fue lo que obligó a la Tesorería de Estados Unidos a adoptar un procedimiento muy parecido al que sigue el Fondo de Estabilización de Cambios británico. Du-

[7] El Fondo de Estabilización de Cambios inglés se creó en la primavera de 1932, concediéndosele entonces £150 millones en certificados de Tesorería que podía vender en el mercado monetario de Londres para adquirir fondos en esterlinas. En el presupuesto de 1933 esta cifra aumentó a £350 millones. El Fondo de Estabilización de Cambios norteamericano se creó como departamento de la Tesorería con motivo de la devaluación del dólar en enero de 1934, fecha en que las ganancias que realizó el gobierno con la devaluación, que ascendían a Dls. 2,000 millones, se entregaron para efectuar operaciones de estabilización de cambios. Este último Fondo debía originalmente tener una vida de dos años, pero se continuó por decreto presidencial.

rante 1935 y 1936 la entrada de oro procedente del exterior alcanzó tal magnitud que en septiembre de este último año el exceso de reservas de los bancos asociados alcanzó la cifra de tres mil millones de dólares. Para impedir que nuevas entradas de oro nulificaran los efectos de los mayores requisitos de reservas que estipuló la Junta de la Reserva Federal, en diciembre de 1936 la Tesorería adoptó la práctica de utilizar los depósitos a la vista adquiridos de este modo para comprar el oro que entraba.

Vemos así que los fondos de estabilización tipo oro sólo sirven para proporcionar recursos específicos para la compra y venta de monedas extranjeras con vistas a moderar las fluctuaciones de los tipos de cambio. Como las operaciones de este tipo igual podría realizarlas un banco central, parece que la única ventaja de un fondo de estabilización autónoma surge del secreto con que puede operar, secreto que no pueden mantener los bancos centrales debido a la necesidad de publicar informes con regularidad.

Sólo el fondo de tipo crédito puede aislar su mercado monetario de las perturbaciones ocasionadas por movimientos de capital extranjero a corto plazo. Estos fondos pueden inmovilizar los saldos adquiridos por extranjeros proporcionando valores, en forma de certificados de Tesorería en que pueden invertirse esos saldos. Cuando los extranjeros desean retirar sus préstamos se les pueden vender las disponibilidades extranjeras previamente adquiridas por el fondo de estabilización a cambio de los certificados de Tesorería antes emitidos. Por otro lado, los fondos oro no pueden impedir que una entrada de capital extranjero a corto plazo aligere el mercado monetario, pues el cambio exterior ofrecido lo compran con sus reservas. Cuando el capital sale, venden disponibilidades extranjeras a cambio de reservas y el mercado de dinero se restringe.

Como ya hemos advertido, es muy difícil utilizar los fondos de estabilización de cambios para impedir movimientos en los tipos de cambio de monedas papel que representen una respuesta a cambios fundamentales de la balanza de pagos. Para esto harían falta recursos casi ilimitados. Sin embargo, pueden facilitar y moderar la transición a un nuevo nivel de tipos de cambio. Así, en el caso de un movimiento internacional de capital a largo plazo, la moneda del país prestatario tenderá a subir relativamente a otras monedas. Esta alza puede evitarse mediante compra de una parte de las ofertas de moneda del país prestamista por el fondo de estabilización. Del mismo modo, el fondo de estabilización del país prestamista podría moderar la baja del valor internacional de su moneda por venta de las disponibilidades extranjeras que posea.

c) *Supuestos peligros del papel moneda.* Uno de los principales defectos que se atribuye al papel moneda es que sin el freno que implica en régimen de patrón oro una reserva de metal amarillo es-

trictamente limitada, es inevitable la inflación violenta. D. H. Robertson ha presentado esta posibilidad de una manera divertida en la siguiente parábola:

Cuéntase que en Johannesburg hubo una vez un empresario minero que tenía un ojo de vidrio. Cuando sus quehaceres le obligaban a ausentarse, se quitaba el ojo y lo dejaba en un lugar visible; y mientras el ojo del amo estaba sobre ellos, los obreros seguían trabajando como negros, que lo eran por cierto. Pero un día uno de los trabajadores, más atrevido que los demás, se acercó cautelosamente al ojo que todo lo veía y lo cubrió con una caja vacía de cigarrillos; e inmediatamente él y sus compañeros se salieron y se fueron a emborrachar. Lo cual es una parábola de lo que podría suceder si se barriera con todas las ficciones de un patrón oro.[8]

Si bien es posible que la sustitución del patrón oro por moneda papel conduzca a una inflación, existen dos razones para pensar que esta opinión es exagerada. En primer lugar, en la actualidad aun los sistemas monetarios basados en el oro son monedas dirigidas, con suficiente latitud para que se produzca una inflación lo bastante grande para engendrar un auge desastroso seguido de depresión. El auge de la postguerra, de 1919-20, en Estados Unidos, cuando los precios al por mayor alcanzaron el 150% del nivel de 1913, ocurrió mientras Estados Unidos estaba adherido al patrón oro, igual que otras muchas fluctuaciones industriales en Norteamérica y otros países. También regía el patrón oro durante el período 1922-29 en Estados Unidos, época caracterizada (no nos interesa aquí si con justicia o sin ella) como una "orgía de inflación de crédito". Parece que los sistemas de papel moneda no son los únicos que permiten la aparición de grandes inflaciones. Es probable que el límite que imponen las reservas oro sólo llegue a ser efectivo cuando es demasiado tarde —y esto es verdad sobre todo en Estados Unidos, con sus inmensas reservas.

La segunda razón para creer que se exagera el peligro de inflación cuando se está en régimen de papel moneda es que existen iguales motivos (ni mayores ni menores) para desear un control efectivo de la moneda en tal régimen que en el de patrón oro. Las consecuencias de una dirección monetaria débil son idénticas en ambos casos. Al ser igualmente serias, ambas deben evitarse. Por tanto, es razonable suponer que las autoridades monetarias harán un esfuerzo igual de grande para llegar a un control efectivo cuando el patrón es papel que cuando es oro.[9] Es mucho más fácil que un coche patine

[8] D. H. Robertson, *Dinero*, pp. 151-52.

[9] No puede negarse que este argumento es menos válido respecto a países atrasados, en los que no puede esperarse todavía una dirección monetaria inteligente. En las regiones en que, como los "negros" de la parábola de Mr. Robertson, es poco frecuente el dominio de sí mismo, el patrón oro puede proporcionar un freno ne-

cuando el camino está mojado que cuando está seco; este hecho no aumenta la despreocupación de los conductores, sino más bien les hace más conscientes del peligro.[10] La experiencia reciente con el papel moneda en Gran Bretaña y Suecia y en otros países indica que la dirección monetaria puede ser igual de efectiva, si no más, que cuando rige el patrón oro, y por otro lado pueden evitarse muchas de las dificultades de este último. Cuando se acepta la finalidad de la dirección monetaria en beneficio de la estabilidad industrial, como ocurre en las principales naciones del mundo hoy en día, carece de fundamento el supuesto de que la naturaleza del patrón monetario determinará la adhesión o el abandono de la finalidad y las reglas de una conducta monetaria apropiada.

Por último, nos queda por señalar que en el pasado, con muy pocas excepciones, las inflaciones realmente violentas, más serias que los auges cíclicos, han sido consecuencia de guerras. El patrón oro o cualquier otro sistema monetario que se haya inventado hasta hoy puede ofrecer muy pequeña resistencia a las fuerzas inflacionistas que engendra una guerra de importancia.

Íntimamente relacionado con la creencia de que las monedas papel provocan inflación se encuentra el temor de que su existencia tienda a engendrar guerras monetarias, por lo que se entiende una competencia en la depreciación del valor exterior de las monedas con objeto de estimular las exportaciones. Esta depreciación exige que el valor de una moneda en el exterior caiga por debajo de su valor interno de manera que los precios dentro del país sean bajos en términos de monedas extranjeras. Ahora bien, en condiciones de cambios libres, se puede obtener este resultado si las autoridades monetarias ofrecen más moneda nacional por monedas extranjeras (por ejemplo, dólares por francos). Debe advertirse, sin embargo, que en un mundo de cambios libres, este procedimiento implica grandes riesgos, pues es posible que dos países hagan el mismo juego, y la nación que compra dinero extranjero puede perder mucho al adquirirlo si el otro país o países toman represalias, como es probable. Así, la misma posibilidad de competencia en la depreciación tiende a evitarla, de manera muy parecida a aquella en que se refrena una com-

cesario. Si se adoptaran universalmente patrones papel, es posible que tales países tuvieran que aprender de la experiencia cómo comportarse decentemente en el terreno monetario. No obstante, es posible que incluso en tales países el patrón oro no ejerza una influencia de contención tan efectiva como se supone, en vista de que dichas naciones abandonan a menudo esa base monetaria, y de que, como ha sugerido el profesor Whittlesey, su reforma monetaria puede tener más bien el carácter de publicidad engañosa para atraer a inversionistas extranjeros que otra cosa. (Véase Whittlesey, C. R., *International Monetary Issues*, pp. 165-66.)

[10] Aproximadamente el 75% de los accidentes de automóvil, fatales y no fatales, ocurridos en Estados Unidos durante 1937, se registró en carreteras y calles secas.

petencia de precios entre grandes unidades industriales por el mismo temor a las consecuencias. Este freno no actúa en un mundo con diversos sistemas monetarios, unos basados en el oro y otros no, pues entonces pueden comprarse las monedas de los países con patrón oro con la seguridad de que *relativamente* a ellas, bajará el valor internacional de la moneda que se deprecia. Además, se reduce mucho el riesgo que existe cuando todos los países han abandonado el patrón oro, pues la compra de monedas de patrón oro equivale a inversiones que tienen pocas probabilidades de depreciarse mucho en términos de monedas papel, mientras se mantenga la conexión con el oro. Así, pues, un sistema mixto de monedas es muy favorable a la depreciación de los cambios, y un sistema universal de moneda papel es menos favorable a ese resultado.[11]

Los dos cargos principales que se hacen a las monedas papel y a los cambios libres se refieren a sus consecuencias para el comercio y las inversiones internacionales. Veamos primero la relación que existe entre cambios fluctuantes y comercio exterior. Se dice que si se deja a los cambios en libertad de fluctuar, los movimientos en los tipos de cambio actuarán como un fuerte desalentador del comercio internacional, que reduce en gran medida su volumen y con ello el grado de especialización internacional. Si esto fuera verdad, los niveles de vida bajarían inevitablemente. El fundamento de esta opinión es que la posibilidad o la probabilidad de fluctuaciones del tipo de cambio introduce un elemento adicional de riesgo en el comercio internacional que no puede menos de actuar como freno al mismo. Por ejemplo, un exportador yanqui de algodón puede cotizar un día a un importador británico un precio de £ 10 por una paca de 500 lbs. a base de un tipo de cambio de Dls. 5.00 por libra esterlina. En el supuesto de que el precio del algodón en Nueva York sea de 10 centavos lb., esta cotización de la esterlina dará Dls. 50 por cada paca, cantidad igual a la que se podría haber obtenido en el mercado de Nueva York. Sin embargo, si el algodón no se ha de embarcar ni se libra la letra de cambio hasta un mes después, el exportador americano se expone a perder si mientras tanto disminuye el precio en dólares de la esterlina, o puede ganar si se eleva. En cualquier caso, se suma a los riesgos normales del comercio el de una posible pérdida, así como la eventualidad de una ganancia; riesgo que, de no poderse evitar, contribuiría probablemente a limitar el comercio internacional a los traficantes más especuladores.[12]

[11] Como señala el profesor Whittlesey, la subvaluación de una moneda puede mantenerse durante algún tiempo en régimen de patrón oro, a condición de que los precios de un país sean bajos relativamente a los del exterior y se esterilicen las importaciones de oro resultantes. El argumento del párrafo anterior se basa en el estudio que hace Whittlesey de este punto, op. cit., pp. 35-42.

[12] En su examen de este problema, el profesor Whittlesey (*op. cit.*, pp. 81-

No obstante, los comerciantes disponen de un medio sencillo de evitar la posibilidad de pérdida (y de ganancia) como consecuencia de las fluctuaciones del tipo de cambio, pues les cabe cubrirse mediante la compra o venta de futuros. En el ejemplo anterior, el exportador americano de algodón cotizará un precio en libras esterlinas basado en el tipo a futuro sobre letras de la duración de que se trate, por ejemplo, 90 días. Si este tipo es también de Dls. 5.00, el precio cotizado será el mismo, es decir £ 10 por paca. Si los futuros de esterlinas se cotizan con premio (a más de Dls. 5.00), pedirá un precio ligeramente inferior. Ocurrirá lo contrario si los futuros de esterlinas se cotizan con descuento. Después de haber fijado su precio para un embarque de algodón a realizar, digamos, treinta días después, se pondrá en contacto con un cambista para que le entregue en ese momento la cantidad especificada de esterlinas a 90 días, al tipo de futuros existentes, de Dls. 5.00. Al vencer los treinta días, se limita a entregar al cambista su letra contra el importador británico y recibe su importe al tipo convenido. Así, el comerciante evita todo riesgo derivado de las fluctuaciones del cambio, transfiriéndolo a un cambista que se especializa en estos asuntos y quien, mediante la compensación de sus compras con sus ventas, reduce sus posibles riesgos a un mínimo. Los principales mercados monetarios cotizan hoy tipos

85) expone la opinión de que el riesgo depende de si la transacción se lleva a cabo a base de pago al contado o a crédito. Según él, en el caso de transacciones al contado no existe riesgo de cambio, que sólo aparece al diferirse el pago. Esto sólo sería verdad si, en términos del ejemplo que damos, se librara siempre la letra al mismo tiempo que se cotiza el precio. En ese caso el exportador americano soportaría el riesgo lo mismo si el precio se cotizara en libras que en dólares, pues vendería la letra inmediatamente al tipo de cambio corriente para letras a la vista o a plazo. El importador inglés tampoco estaría expuesto a ningún riesgo de cambio en una letra en esterlinas (pagadera en esta moneda); de hecho lo soportaría el banquero norteamericano que comprara la letra, pues éste sólo adquiriría un saldo en esterlinas al cabo de los pocos días que tarda en enviar la letra a Londres. Sin embargo, su buena disposición para comprar letras a largo plazo en comparación con letras a la vista dependería de la relación entre los tipos de descuento en ambos mercados y el tipo de cambio a futuro y se reflejará en el precio que ofrece por letras en esterlinas a largo plazo. Así, cuando la cotización de un precio y el giro de una letra son simultáneos, el mercado de divisas tiene en cuenta el riesgo en el tipo a la vista para letras a largo plazo.

Si el arreglo hubiera sido que el importador británico hubiera de pagar comprando un cheque en dólares, es natural que no lo haría hasta la llegada de las mercancías. Por tanto, en esta situación estaría expuesto a un riesgo de que se elevara la cotización del dólar en moneda inglesa, exactamente igual al riesgo soportado por el exportador americano en el ejemplo citado en el texto. Así, pues, vemos que en la medida en que los *comerciantes* soportan los riesgos de cambios (incertidumbre respecto del precio que se habrá de pagar por una moneda extranjera), es indiferente que la transacción se haga al contado o a crédito; lo importante es la posibilidad de que se produzcan fluctuaciones de los cambios en el lapso que transcurre entre el momento en que se concluye el contrato y aquél en que las divisas se venden o compran.

a futuro de todas las monedas más importantes, proporcionando así al grueso del comercio mundial un medio para cubrirse contra los movimientos de los cambios. Los bancos centrales podrían proporcionar con un gasto relativamente pequeño cotizaciones a futuro en aquellos países en que no se cotizan estos cambios.

Ahora podemos pasar a estudiar la relación que existe entre cambios fluctuantes e inversiones exteriores.[13] Está muy extendida la opinión de que la estabilidad de los cambios y sobre todo el patrón oro son esenciales al libre movimiento internacional del capital. Esta opinión se basa en la creencia de que las variaciones en el tipo de cambio, al introducir una posibilidad adicional de pérdida tanto en los intereses como en el principal de los préstamos internacionales, desanimará a los prestamistas en sus préstamos a los extranjeros. Se hace menos hincapié en la perspectiva de que los cambios fluctuantes pueden también aumentar la dificultad de realizar transferencias desde el país prestatario, reduciendo con ello el incentivo de tomar a préstamo. Es preciso dedicar atención a ambos aspectos.

Con cambios libres se puede apreciar o depreciar el valor exterior de la moneda del prestatario o del prestamista en términos de la moneda de los otros países. Para realizar un análisis completo del problema de las inversiones internacionales en un régimen de papel moneda, necesitamos tomar en cuenta estas cuatro posibilidades. Empecemos con las variaciones en el valor internacional de la moneda del país prestamista. Esta forma de proceder en el estudio está de acuerdo con la realidad, ya que la mayoría de los préstamos internacionales se contratan a base de que se paguen en la moneda del país prestamista. Cuando así sucede, es evidente que las fluctuaciones en el valor exterior de la moneda de este último, ya sean de alza o baja, no tendrán mayor importancia para el prestamista que si se tratara de préstamos a un prestatario nacional, ya que en cualquiera de los dos casos se asegura el pago de los intereses y la devolución del principal en la misma unidad monetaria.

Por otro lado, el país prestatario, que ha de hacer frente a la larga al pago de su deuda mediante exportaciones, encontrará mayores dificultades para hacerlo si la moneda de su acreedor se aprecia, y menores si se deprecia relativamente a otras monedas, inclusive la del deudor, ya que un alza en el valor exterior de la moneda del prestamista aumenta el costo de adquirirla y ello incrementa proporcionalmente la carga (en términos de su propia moneda) del servicio de deuda del prestatario, sin que aumente proporcionalmente al mismo

[13] El estudio de los párrafos siguientes se basa sobre todo en el del profesor Whittlesey, que es el más esmerado y al día de que se dispone, hasta donde llega mi conocimiento. Desde luego, su análisis es más completo y detallado y el lector a quien interese el problema debe consultarlo. Véase su *International Monetary Issues*, cap. VII.

tiempo el valor de sus exportaciones. Esto es así porque las exigencias de la deuda están expresadas en la moneda del acreedor, que se supone haberse apreciado relativamente a otras monedas, mientras que por lo general las exportaciones del deudor se venden en mercados mundiales. La demanda de estas mercancías por el acreedor tiende a aumentar, dependiendo el grado de aumento de la elasticidad de la demanda, de la elasticidad de las ofertas competidoras del país acreedor y de la tendencia que manifieste el ingreso total de ese país. (El movimiento del ingreso total del acreedor tiene probabilidades de ser favorable a una expansión de las importaciones ya que la apreciación del valor exterior de su moneda quizá provenga de una deflación.) No obstante, no existe ninguna razón *a priori* para esperar que las compras que el acreedor haga al deudor aumenten o que las importaciones del deudor procedentes del país acreedor disminuyan lo bastante para contrarrestar por entero el alza de los pagos de deuda, si bien puede encontrarse en esto una compensación parcial. Por tanto, el país deudor habrá de hacer frente a un cambio adverso en su balanza de pagos, que tenderá a causar una depreciación de su moneda *vis-à-vis* de la de todos los demás países. Un razonamiento parecido lleva a la conclusión de que la depreciación de la moneda del prestamista tenderá a producir una apreciación del valor en cambio de la unidad monetaria del prestatario.

Sin embargo, la apreciación o depreciación secundaria o inducida de la moneda de un país deudor no será probablemente de gran magnitud, a menos que se suponga que pueden esperarse grandes variaciones en los tipos de cambio (en particular los de países acreedores). Y esto es así porque el cambio en el costo del servicio de deuda es un cambio en sólo una parte de todas las partidas del debe de su balanza de pagos, mientras que la alteración resultante del valor externo de su moneda es *general*, afectando a todas las partidas de ambos lados de la balanza (incluso, desde luego, el servicio de deuda misma). De aquí que un determinado porciento de variación en los tipos de cambio del país acreedor provocaría un porciento de variación mucho menor del valor externo de la moneda del deudor, dependiendo su grado de pequeñez o amplitud de la importancia relativa de los pagos de la deuda. Por consiguiente, excepto en tiempos de grandes perturbaciones, las variaciones inducidas del valor en cambio de la moneda de un deudor no serán serias, pues las fluctuaciones iniciales de los tipos de cambio respecto de la moneda del país prestamista no serán probablemente grandes, mientras que el servicio de deuda es sólo una parte de las sumas totales pertenecientes al dudor. Además, estas fluctuaciones producen ciertos efectos compensadores sobre las importaciones y exportaciones del prestatario.

Veamos ahora los efectos de las fluctuaciones del valor exterior de la moneda del prestatario sobre la posición de éste. Si seguimos

suponiendo que la deuda está expresada en la moneda del prestamista, la depreciación del cambio del país deudor aumentará el costo del servicio de deuda en términos de su propia moneda. Sin embargo, como el tipo de cambio respecto a todos los demás países habrá subido, existirá al mismo tiempo un alza del precio nacional tanto de las importaciones como de las exportaciones.[14] Con demandas relativamente elásticas, que es el caso habitual, bajará el valor total de las importaciones del país deudor, y aumentará el de sus exportaciones. De esta manera se conseguirán las divisas necesarias para hacer frente al pago de la deuda.

El ajuste a una apreciación de la moneda del prestatario se realizaría por el procedimiento contrario. Este caso tiene probabilidades de tener mucha menos importancia práctica, pues la apreciación del cambio de su moneda, al retardar las exportaciones y estimular las importaciones, tendrá una influencia deflacionista neta, que, en estos tiempos de monedas dirigidas y de oposición popular a la deflación, estará casi seguramente contrarrestada por una expansión monetaria interna.

Desde un punto de vista estrictamente económico, si las variaciones en el valor exterior de la moneda del prestatario no aumentan sus dificultades de hacer frente a sus pagos de deuda y con ello también la probabilidad de falta de pago, entonces, con la deuda expresada en su propia moneda, la libertad de cambios no preocupará al país prestamista. No hay motivo para que se afecte la buena disposición de los prestamistas para prestar. Debe admitirse, no obstante, que son pocos los que tienen una idea cabal de la relación que existe entre cambios libres y préstamos exteriores. Aquí, igual que en otros campos, es posible que aquellas acciones humanas que no son del todo racionales no estén gobernadas por las consecuencias puramente económicas de un determinado grupo de hechos, las únicas que lógicamente tienen importancia. En lugar de ello, es posible que sus convicciones y sus actos estén determinados por prejuicios e incomprensiones. Cuando, como en el caso de los préstamos exteriores, está en juego la confianza, adquiere importancia especial la influencia de ideas arraigadas aunque irrazonables. Si los posibles prestamistas desconfían del papel moneda y están muy predispuestos en favor del patrón oro, entonces, aunque su desconfianza pueda basarse por entero en datos sacados de períodos de perturbaciones anormales y su confianza en el patrón oro en que no se den cuenta del cambio radical y desfavorable de las condiciones en que ha de funcionar en el porvenir, no obstante, su prejuicio irracional predominará en su deseo

[14] Como hemos visto, esta regla tendrá algunas excepciones; véase el apéndice al cap. XI, parte I.

de prestar a países que no se encuentran en un régimen de patrón oro.[15] En palabras de un autor:

Los banqueros son notoriamente conservadores y se resisten a modificar su opinión respecto de la necesidad de tener un patrón oro. Si se han convencido de que éste es esencial para los préstamos exteriores, entonces, mientras prevalezca esta convicción, el patrón oro es esencial, exista o no alguna otra razón para que lo sea. Pero en una época tal como los años 1931-36, en que existían media docena de factores que contribuían a que los capitalistas no quisieran prestar al extranjero, un obstáculo más o menos no suponía una gran diferencia. Puede ponerse en duda la permanencia de estas barreras a las inversiones exteriores. La actitud actual de los banqueros y hombres de negocios británicos y escandinavos indica que aun los banqueros pueden cambiar de opiniones y entusiasmarse por una moneda no basada en el oro. Cuando se preguntó a los grandes negociantes de Suecia, si deseaban algún cambio en la política de moneda dirigida de su país, todos contestaron con la negativa y señalaron que tenían confianza en que el Banco de Suecia impediría cualquier baja del nivel general de precios.[16]

Unas palabras más. En todo lo anterior hemos supuesto tácitamente que cambios libres significan cambios fluctuantes. A menudo se ha olvidado la posibilidad de que con un sistema universal de monedas papel las variaciones diarias del tipo de cambio serían muy poco mayores, si lo eran, que en régimen de patrón oro, y tendrían lugar cambios graduales y poco frecuentes en los valores relativos de las diferentes monedas a medida que surgieran desajustes de importancia y hubiera que eliminarlos. Sin embargo, es muy probable que éste fuera en realidad el resultado de tal sistema. A este respecto es importante la experiencia reciente del bloque esterlina. Desde luego, las fluctuaciones de los cambios no tendrían más remedio que ser más serias cuando se produjeran trastornos importantes tales como la reciente depresión. No obstante, bien podría preguntarse si estas fluctuaciones no serían más soportables que un derrumbamiento recurrente del patrón oro (el cual, dadas las condiciones modernas, es esencialmente un patrón para cuando las cosas van bien), derrumbamiento precedido y acompañado por políticas comerciales de gran proteccionismo y aislamiento económico.

[15] La mayor parte de la oposición a las monedas papel parece basarse en datos tomados de períodos tales como los que siguieron inmediatamente a la guerra, cuando las fluctuaciones de los tipos de cambios eran frecuentes y agudas, mientras que la familiaridad con el patrón oro, consecuencia del hábito, junto con una opinión ingenua de la sencillez y la naturaleza automática de su funcionamiento, es quizá la razón de su popularidad. Sobre este punto véase Whittlesey, *op. cit.*, cap. II y pp. 162-66.

[16] Whittlesey, *op. cit.*, pp. 163-64. (La última frase es nota del original.)

Las perspectivas del futuro

Al emitir un juicio sobre las relaciones monetarias internacionales del futuro, tanto ideales como probables, vale la pena suponer que se trata de elegir un punto de una escala de límites muy apartados. En un extremo de ella se encontraría el patrón oro "automático", en el que no se ejercería ningún control en absoluto, respondiendo los movimientos de oro a cambios proporcionales en el volumen del crédito. En la otra punta se hallaría un patrón papel igualmente "automático", variando dentro de cada país el volumen de moneda y crédito no de acuerdo con ninguna política predeterminada, sino con las demandas fluctuantes de los negocios. En tal sistema, las variaciones de los tipos de cambio, probablemente frecuentes y considerables, "ajustarían" unas a otras las diversas economías nacionales. Así, la primera extremidad de la escala implicaría, en el mayor grado posible, ajustes de la economía interna (a través de los ingresos y los cambios de precio) a los cambios en la balanza de pagos, mientras que la otra extremidad ajustaría las balanzas de pagos a los cambios ocurridos en las diversas economías relacionadas, siendo los reajustes internos de carácter mucho más limitado.

Es bien evidente que ninguno de estos extremos sería aceptable. Todos los países rechazarían la ausencia en ambos de control monetario interno, y al mismo tiempo nadie desea que se produzcan movimientos frecuentes de los tipos de cambio. En el campo de las relaciones monetarias internacionales el problema esencial es el de reconciliar en la medida de lo posible la autonomía de la política crediticia nacional con una estabilidad razonable de los cambios. Arrancando de la extremidad de la escala donde hay patrón oro o cambios fijos, es evidente que para que sea aceptable una reorganización cualquiera del patrón oro, ésta ha de permitir la conservación de los bancos centrales y de sus instrumentos habituales de control interior del crédito, incluso la utilización de estos últimos como procedimientos de contrarrestar los efectos que producen sobre las reservas y depósitos de los bancos comerciales la entrada y salida de oro y de créditos a corto plazo.[17] Además, es probable que la compra del oro inmigrado con el producto de la venta de certificados de Tesorería recién emitidos en el mercado abierto, y la venta del oro así adquirido a cambio de certificados de Tesorería en circulación,

[17] El procedimiento de hacer una escala de alternativas se ha usado de una manera efectiva en las aclaraciones hechas por el profesor John H. Williams a este problema en su ensayo "The Adequacy of Existing Mechanisms under Varying Circumstances", *American Economic Review*, vol. xxvii, Suplemento (1937), p. 151. El lector, que comprobará fácilmente lo que debo a su estudio, debe consultarlo, pues en él hallará una exposición penetrante y juiciosa del problema de un patrón internacional.

sea otra de las medidas que deban incluirse como requisito del restablecimiento del patrón oro. La Tesorería de Estados Unidos siguió esta práctica desde diciembre de 1936 hasta agosto de 1937; es también una parte de la función del Fondo de Estabilización de Cambios británico. Constituye asimismo un procedimiento de que se vale el banco central, como complemento de las operaciones de mercado abierto, para esterilizar los movimientos de oro ocasionados por desplazamientos inesperados de capital a corto plazo; y permite reservar la política de operaciones en el mercado libre de que dispone el banco central para la tarea más apropiada de controlar la situación interna de crédito.

Sin embargo, todas estas enmiendas al patrón oro puro o automático presuponen el mantenimiento de tipos de cambio fijados dentro de estrechos límites por el establecimiento en cada país de un precio legal constante del oro. Si el uso de fondos de estabilización para esterilizar los movimientos de oro y capital a corto plazo puede aislar de manera efectiva los mercados monetarios nacionales poniéndolos a cubierto de sus efectos perturbadores, sobre todo del peligro de una retirada súbita de fondos internacionales a corto plazo, no se eliminan ni se moderan en modo alguno los otros obstáculos que han surgido y que dificultan el mecanismo de ajuste en régimen de patrón oro. Más aún, la misma acción compensadora que producen las disposiciones que se toman para esterilizar el oro, al aumentar la autonomía de los sistemas monetarios nacionales, también refuerza la posibilidad de movimientos dispares de los costos y precios en diferentes países (en ausencia de una colaboración internacional estrecha). Aunque las autoridades monetarias nacionales intentarán sin duda evitar una inflación o deflación de grandes proporciones, es dudoso que los bancos centrales posean aún los conocimientos o la técnica necesarios para estabilizar la economía cuando se producen fluctuaciones industriales de gran intensidad. Así, pues, cuando la política monetaria de un país importante no consigue detener el auge o evitar la depresión, es forzoso que ello someta a otras economías a una presión inflacionista o deflacionista. Su adhesión insistente a medidas de control de crédito que se consideran adecuadas para las necesidades nacionales puede ocasionar movimientos de oro demasiado grandes para poderse manejar con la técnica de esterilización de que se dispone (si son de entrada) o demasiado amplios para permitir la conservación del patrón oro (si son de salida). También debe tenerse en cuenta la posibilidad de variaciones en la política comercial, que, como ya hemos visto, puede aumentar mucho las dificultades de ajuste internacional.

Debe haber quedado claro que la naturaleza misma del término medio que se intenta (entre autonomía nacional respecto a política crediticia y los principios básicos del patrón oro) en las salvedades

hechas al patrón oro, es fundamentalmente inconsistente. Y esto es así porque la autonomía nacional significa independencia de influencias exteriores, mientras que el patrón oro, si es que significa algo, quiere decir que el precio pagado por los tipos fijos de cambio es la adaptación inmediata de cualquier país a las condiciones del mundo exterior. Es muy probable, si no absolutamente cierto, que el restablecimiento de un patrón oro internacional de acuerdo con los lineamientos sugeridos, aun cuando se eligieran las paridades oro con tal habilidad que se evitara la sobre o subvaluación de cualquier moneda,[18] conduciría a la acumulación de numerosas causas de desajuste que traerían un derrumbamiento de grandes proporciones del sistema monetario internacional tan pronto como se presentara una situación de tirantez.

Muchas, si no es que la mayoría, de las principales autoridades en cuestiones monetarias comparten esta opinión, que las ha llevado a abogar por una estabilización flexible o aproximada a base del oro, de una manera no muy distinta a la solución incorporada al "acuerdo entre caballeros" entre Gran Bretaña, Estados Unidos y Francia. Esto es, en vez de establecer de una vez para siempre (?) un precio fijo de oro, cada nación (o por lo menos algunas de las más importantes) se comprometería a mantener un precio fijado dentro de determinados límites. Este precio del oro se variaría sólo dentro de ellos, y únicamente después de consultar con las otras partes del acuerdo. Las razones válidas para modificar el valor oro de la moneda de un país podrían ser: *1*) pruebas evidentes de que se estaba sobre o subvaluando en tal grado que exigiera, de no hacerse lo anterior, el correctivo de una inflación o deflación interna, o *2*) la aparición de movimientos internacionales de capital (producidos por una disparidad de las condiciones económicas de los países, o por temor provocado por condiciones políticas o económicas) de tal magnitud que pusieran en peligro el control monetario interno. Se cree que alguna disposición flexible de este tipo mantendría durante períodos bastante grandes las ventajas de los cambios fijos, permitiendo al mismo tiempo una autonomía crediticia nacional completa.[19] Las variacio-

[18] En vista de lo dicho en la parte I, cap. xi, la sobre o subvaluación deben considerarse respecto del tipo de cambio de equilibrio y no como desviaciones de la paridad del poder adquisitivo.

[19] Como hemos visto, la mayoría de las supuestas ventajas de los cambios fijos son exageradas. Sin embargo, es posible que la fijeza relativa de los tipos de cambio que puede obtenerse de una estabilización provisional sea lo bastante importante como base de confianza para justificar la preferencia por ese sistema, en comparación con cualquier otro sin cambios fijos. Quizá sea más importante el hecho de que, con el precio del oro fijado durante períodos relativamente largos, la liquidación de los saldos internacionales sea más segura y también menos compleja que bajo cualquier arreglo monetario que permita fluctuación de los cambios.

nes en los cambios, con sus complejos efectos en todos los países, sólo se usarían como último recurso.

Una vez que hemos llegado a una posible solución del problema de un patrón monetario internacional, examinando qué modificaciones podrían hacerse al patrón oro para reconciliar la autonomía monetaria con tipos de cambio razonablemente estables, abordemos ahora el problema desde el punto de vista de modificaciones en el patrón papel.

Arrancando del extremo de un mundo de papel moneda no dirigida o "automática", puede añadirse el control monetario interno como *sine qua non* de cualquier sistema aceptable de papel moneda. Sin duda sería inaceptable un patrón papel controlado interiormente sin ninguna intervención en los mercados de cambio exterior, aunque sólo sea porque nadie quiere deliberadamente tipos de cambio fluctuantes. Además, como hemos visto, aunque bajo un sistema de cambios libres los ajustes a los cambios internacionales se realizan sobre todo a través de modificaciones en la balanza de pagos más que a través de variaciones en los ingresos y precios interiores, ello no quiere decir que las fluctuaciones de los tipos de cambio dejen de producir efectos de importancia en la economía interna, pues esas fluctuaciones modifican los precios o las demandas de exportaciones o importaciones, o ambas, y con ello influyen en el nivel relativo de actividad, ocupación e ingresos de las diversas industrias de un país. Del mismo modo, las variaciones en los tipos de cambio de un país no lo afectan sólo a él, sino también a otros con los que tenga relaciones comerciales o financieras. Ante todo, la depreciación de la moneda de un país ha ejercido en el pasado, y puede esperarse que ejerza en el futuro, una presión deflacionista sobre los precios en otros países, tendiendo con ello a provocar una depreciación de represalia de sus monedas. Si en un mundo de papel moneda es menos probable la depreciación monetaria como política deliberada que en un sistema mixto de monedas papel y oro, o que en un sistema de patrones oro sometidos a una tensión fuerte, sin embargo puede producirse (y se producirá) una depreciación a menos que todas las naciones no sólo sigan una política monetaria común, sino que también la lleven a cabo al compás. Así, pues, si se aborda el problema por este lado se llega a la conclusión de que además de la autonomía crediticia interna, es preciso proporcionar algún medio de garantizar cierto grado de estabilidad de los cambios. Así como los tipos de cambio fijados rigurosamente son incompatibles con el deseo de independencia en la esfera de la política bancaria central, así también una libertad excesiva de los cambios es incompatible con una economía mundial muy compleja y estrechamente relacionada.

Por tanto, habría que añadir a las monedas papel dirigidas alguna forma de estabilización de cambios. Es muy posible que la coopera-

ción internacional en el uso de fondos de estabilización de cambios proporcione en períodos largos un grado de estabilidad en los tipos de cambio bastante para hacer frente a las críticas de que un sistema de monedas no ligadas al oro no proporcionaría base suficiente para tener confianza en los asuntos económicos internacionales. Para lograr estabilidad de los tipos de cambio en lapsos considerables y mantenerlos dentro de límites estrechos se precisaría usar fondos de estabilización con una finalidad muy parecida a la que (junto con las reservas del banco central) realizarían en un régimen flexible o de patrón oro provisional. No podría limitarse su uso sencillamente a compensar movimientos de capital a corto plazo, sino que tendría que ampliarse asimismo para contrarrestar otras causas de desajuste internacional (condiciones cambiables de oferta y demanda, el efecto de políticas crediticias o comerciales nacionales divergentes, etc.) hasta que pareciera que el único método de impedir una inflación o deflación interna sería permitir que se alterasen los tipos de cambio existentes. Intentar mucho menos que esto sería permitir que se produjeran movimientos bastante frecuentes en los tipos de cambio, que, si bien producen efectos menos graves sobre el comercio y las inversiones exteriores de lo que suele pensarse, introducen, sin embargo, inestabilidad en los precios y con ella directamente en la actividad y el empleo de las industrias internacionales, e indirectamente en otros campos.

Existe una relación muy estrecha entre la estabilización efectiva de los cambios en un régimen de moneda papel y la estabilización flexible en un régimen de patrón oro. En verdad, la única diferencia que existe entre ellos es la función asignada al oro. En el primero no precisa tener una posición oficial ni un precio fijo, aunque podría usarse en el pago de las deudas internacionales a un precio que sólo variase ocasionalmente. En el segundo, tendría la función aceptada de un medio internacional de pago y su precio sería fijo, quizá sólo dentro de ciertos límites y con reservas, durante períodos largos. El patrón oro modificado sería más fácil de manejar en el sentido de que exigiría menos dirección discrecional de los fondos de estabilización de cambios que cuando éstos se usan para impedir movimientos indeseables de los cambios. Los tipos de cambio permanecerían automáticamente estables. Como en el pasado, se realizarían movimientos de oro; pero podrían ser eliminados y se eliminarían en la medida que se desease para mantener la estabilidad monetaria interna. Cuando esos movimientos de oro estuviesen en armonía con las necesidades monetarias nacionales, como en el caso de una salida de oro en un período de auge o viceversa, podría dejarse que se produjeran sin intervención, pues en este caso sólo reforzarían la política deliberada del banco central. Comparando ventajas con desventajas, un patrón oro con limitaciones en cuanto a la fijeza parece

preferible a la moneda papel con estabilización de cambios, ya que es más fácil de manejar y se ajusta a los hábitos y prejuicios establecidos. También es, hablando prácticamente, lo que, al parecer, se tiende a lograr. Los países de patrón oro de Europa no tienen ningún deseo de romper todos los lazos que les unen al oro, y en Estados Unidos no existe ninguna inclinación fuerte en tal sentido. Es de esperar que, por otro lado, Gran Bretaña y los países cuyas monedas están ligadas a la libra esterlina, salvo en caso de guerra o la recurrencia de una gran depresión, vuelvan al patrón oro flexible después de un período de intento de estabilización bajo el "acuerdo entre caballeros".

Desde luego, es verdad, como ha dicho un autor, que un patrón oro híbrido tal como el descrito aquí "es un intento de obtener lo mejor de dos mundos: los cambios fijos de los patrones oro y la libertad respecto de ajustes de los niveles de precios en régimen papel".[20] Pero con igual motivo puede hacerse el mismo cargo a cualquier sistema de papel moneda que tienda a impedir fluctuaciones en los tipos de cambio hasta que llegue a ser evidente su necesidad (en lugar de cambios en los precios e ingresos) para conseguir el ajuste. Ambos sistemas pretenden, por un lado, aislar la economía nacional de los choques de las perturbaciones exteriores y, por otro, si no evitar por entero el ajuste necesario ante los cambios de origen externo, por lo menos hacen que sean lo menos dolorosos posible. Al intentar tomar una resolución entre estas dos finalidades antagónicas, los dos métodos, el del patrón oro y el del papel moneda, se ven obligados a llegar a un término medio de tal suerte que no se diferencien demasiado.

Obras de consulta

Whittlesey, Charles R., *International Monetary Issues* (MacGraw-Hill, Nueva York, 1937).

Gregory, T. E., *The Gold Standard and its Future*, tercera edición (Dutton, Nueva York, 1935).

Wright, Quincy (editor), *Gold and Monetary Stabilization* (Universidad de Chicago, 1932).

Robertson, D. H., *Dinero* (3ª ed., Fondo de Cultura Económica, México, 1955), caps. IV, VI y VII.

International Economic Relations (University of Minnesota Press, 1934), pp. 90-99, también *Selected Memoranda* por Harry D. Gideonse, Melchior Palyi, William Adams Brown, Jr., y Henry C. Simons.

[20] Whittlesey, *op. cit.*, p. 211.

Royal Institute of International Affairs, *The International Gold Problem* (Oxford University Press, 1932).

Lloyds Bank Limited Monthly Review, diciembre de 1935, número suplementario.

Williams, John H., "The Adequacy of Existing Currency Mechanisms under Varying Circumstances", *American Economic Review*, vol. XXVII (Suplemento, marzo, 1937), p. 151.

Hansen, Alvin H., "The Situation of Gold Today in Relation to Gold Currencies", *American Economic Review*, vol. XXVII (Suplemento, marzo, 1937), p. 130.

Keynes, John Maynard, *A Treatise on Money*, vol. II, caps. 34-36.

Gideonse, Harry D., "The United States and the International Gold Standard", *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, enero de 1934.

Meade, J. E., *Economía: la ciencia y la política* (Fondo de Cultura Económica, México, 1943), parte V, caps. II y III.

Harris, S. E., *Exchange Depreciation* (Harvard University Press, 1936).

Hall, N. F., *The Exchange Equalisation Account.*

Kindleberger, C. P., *International Short-Term Capital Movements*, capítulos XI-XIV.

International Economic Reconstruction, Informe del profesor T. E. Gregory (Dotación Carnegie: Cámara Internacional de Comercio, París, 1936).

The Improvement of Commercial Relations between Nations; The Problem of Monetary Reconstruction (Dotación Carnegie, Cámara Internacional de Comercio, París, 1936).

CAPÍTULO XII

AUTARQUÍA O AUTO-SUFICIENCIA NACIONAL

Introducción

Desde unos años antes de la guerra de 1914-18, las barreras arancelarias del mundo, si bien no disminuyeron, eran por lo menos estables. Los importadores y exportadores podían confiar en la persistencia de las condicionse existentes y llevar a cabo sus negocios en tal virtud. Debido a ello, a pesar de la difusión de los aranceles protectores, el volumen del comercio seguía aumentando al mismo ritmo, aproximadamente, que la producción. Al aprobarse en Estados Unidos, en 1913, el arancel Underwood, cuyos derechos eran muy inferiores a los anteriores, cabía incluso la posibilidad de un movimiento general hacia la libertad de comercio.

La guerra lo modificó todo, pues alteró de modo violento todos los cauces de las relaciones internacionales. En primer lugar, la iniciación de las hostilidades echó por tierra un gran volumen de comercio entre beligerantes, obligando a cada parte a arreglárselas sin mercancías que antes obtenían de sus adversarios, o a buscar nuevas fuentes de abastecimiento. En segundo lugar, la enorme demanda de municiones y otras mercancías de índole militar estimuló la expansión o desarrollo de industrias dedicadas a su producción. En los países beligerantes se impuso una reorientación general de la industria, y en menor medida también en los países no beligerantes, para hacer frente a las nuevas demandas de los tiempos de guerra. Por último, como consecuencia de su preocupación con la producción de abastecimientos militares, las naciones en guerra se vieron obligadas a dejar de servir muchos de sus mercados de exportación. Sus exportaciones fueron sustituídas por la expansión de las exportaciones de no beligerantes y por Estados Unidos y Japón, o por el desarrollo de una producción nacional en sus antiguos mercados.

Podríamos concluir que al cesar las hostilidades todo volvería a la situación de preguerra. Pero esto sería ignorar los efectos perdurables de la mentalidad nacionalista que surgen del conflicto y de los cambios industriales que tienen lugar con ella. El nacionalismo militar cedió el paso al económico. Este fenómeno se vió sobre todo en los nuevos estados (y, por nuevos, excesivamente conscientes de sí mismos) que ocuparon el lugar del antiguo Imperio Austro-Húngaro, que se rodearon de grandes barreras arancelarias. Aun Estados Unidos, que entró tarde a la guerra y que por tanto no estuvo muy influído por ella, participó del espíritu nacionalista dominante y, con

el arancel de 1922, se unió a la procesión proteccionista. En todos lados las industrias productoras de materiales de guerra recibieron un trato muy solícito. Del mismo modo, las industrias surgidas en países nuevos, como Argentina y Australia, para sustituir las importaciones, reclamaron protección y no tuvieron dificultad en conseguirla. En los años inmediatos a la guerra, los trastornos ocasionados por la gran inestabilidad de muchas monedas reforzaron los efectos de los sentimientos patrióticos y el reajuste industrial. Así, en los primeros años de la década de 1920 a 1929, los aranceles alcanzaron nuevas alturas y con ellos aparecieron métodos restrictivos más directos, tales como contingentes de importación, prohibiciones de exportación y restricciones de cambios.

Después, más o menos entre 1922 y 1925, siguió un retorno gradual a la normalidad caracterizado por la estabilización gradual de las monedas y la desaparición de las formas más violentas de interferencia con el comercio. Pero se redujeron muy pocos de los altos derechos de la postguerra, si es que alguno. En 1927 ya era evidente para muchos que para conservar la prosperidad era indispensable no tocar el comercio internacional. Los miembros de la Conferencia Económica Mundial reunidos aquel año en Ginebra expresaron con énfasis esa opinión. Sus consejos no tuvieron, por desgracia, el menor resultado, pues los participantes no eran jefes responsables de gobiernos ni representantes de intereses suficientemente fuertes para poder presionar de manera efectiva a sus gobiernos. Por consiguiente, la próspera década se cerró con la carga del legado de un nivel de derechos arancelarios elevados que venía de los años de la guerra y la postguerra.

Al principio de la depresión, en junio de 1930, las perspectivas del comercio internacional empeoraron seriamente con la aprobación de la Ley Arancelaria Smoot-Hawley por el Congreso de Estados Unidos, que aumentó los derechos de muchas mercancías, y con la consiguiente elevación de aranceles por muchos otros países. Como ya hemos visto, con el aumento de la depresión las cosas empeoraron rápidamente. Sobre el aumento de las barreras arancelarias cayó una multitud de contingentes de importación y restricciones cambiarias acompañadas de un uso creciente de la protección administrativa.

Quizá más importante que las medidas adoptadas fue el estado de ánimo con que se dieron estos pasos hacia un mayor proteccionismo y al que éste dió apoyo, pues durante los peores días del período 1931-1934 azotó al mundo una ola de aislamiento que pocas veces se ha excedido en intensidad, y que sólo en los últimos años ha dado algunas muestras de reflujo moderado. Como ya hemos visto, las medidas proteccionistas de la preguerra parecen relativamente moderadas en comparación con las últimas. Esta misma com-

paración se aplica al estado de ánimo que prevalecía cuando se adoptaron las medidas concretas de política internacional en la primera y última de estas épocas. Antes de la guerra, pocas veces, si es que alguna, se puso en duda la deseabilidad fundamental del comercio exterior. Cada campaña en pro de mayores derechos la llevaba a cabo algún grupo de intereses especiales basándose en uno o más argumentos. Pero bajo el impulso de los acontecimientos recientes ha habido un movimiento fuerte en pro de la autosuficiencia nacional, que implica rechazar el valor de la especialización internacional. Aquí parece que lo que se plantea no es sólo un argumento proteccionista, pues se basa en argumentos de aplicación claramente limitada. Los partidarios del movimiento tienen la sensación de que los acontecimientos nos han llevado a un punto en que la salvación se logra volviendo la espalda al internacionalismo y abrazando la autarquía o independencia económica nacional. Así, el eminente economista inglés John Maynard Keynes que, por lo menos en 1933, se convirtió a la causa, expuso su posición con las siguientes palabras:

> Pero no estoy persuadido de que las ventajas económicas de la división internacional del trabajo sean hoy, de ninguna manera, comparables con lo que fueron antes. Y no quiero que se entienda mi argumento más allá de un cierto punto. En un mundo nacional es necesaria una gran especialización internacional, siempre que esté indicada por amplias diferencias de clima, de recursos naturales, de aptitudes nativas, de nivel de cultura y de densidad de población. Pero sobre una serie cada vez más amplia de productos industriales y quizá también de productos agrícolas no creo que el costo económico de la autosuficiencia nacional sea tan grande que sobrepase las otras ventajas, las de traer gradualmente al productor y al consumidor dentro del ámbito de la misma organización nacional económica y financiera. Cada día hay más experiencias que prueban que la mayor parte de los procesos de producción en serie pueden efectuarse en la mayor parte de los países y climas con casi la misma eficiencia. Sin embargo, a medida que la riqueza aumenta, tanto los productos primarios como los manufacturados juegan una parte relativamente pequeña en la economía nacional, comparados con las casas, los servicios personales y las bellezas naturales, que no son objeto de cambio internacional; con el resultado de que un aumento moderado en el costo real de los productos, consecuencia de una mayor autosuficiencia nacional, puede dejar de tener consecuencias serias cuando se le compara con otras ventajas. La autosuficiencia nacional, para decirlo brevemente, aunque cueste algo, puede resultar un lujo que no podemos permitir si es que lo queremos.[1]

Y Mr. Keynes la deseaba, aunque cierta duda aprensiva acompañaba a su deseo.

En vista de que los argumentos en que basan su opinión los par-

[1] John Maynard Keynes, "La autosuficiencia nacional", en *El Trimestre Económico*, vol. I, nº 2 (1943), pp. 179-80.

tidarios del nacionalismo económico son algo distintos, y más amplios, que los de los proteccionistas, vale la pena dedicar algún espacio a estudiar el problema. Este estudio puede también ayudarnos a comprender por qué países como Alemania e Italia no sólo han implantado una multitud de medidas restrictivas del comercio internacional, sino que también han intentado obligar, mediante subsidios y otros métodos, el desarrollo de industrias capaces de producir sucedáneos de las importaciones esenciales. Estudiaremos las razones expuestas en apoyo de la autosuficiencia nacional, las causas que explican su reciente aparición y algunas de las dificultades con que se enfrenta una nación que pretende llegar a ser autosuficiente, y las posibles alternativas de tal política. Empecemos con la razón de ser del movimiento.

Razón de ser de la autosuficiencia nacional

Existen cuatro razones principales para desear la independencia económica nacional o autosuficiencia. Dos de ellas se relacionan con el peligro de guerra. En primer lugar, quienes consideran la guerra inevitable, argumentan que el mejor procedimiento para tener éxito en la lucha es llegar a ser todo lo independiente que sea posible de las fuentes exteriores de abastecimiento. Se afirma que será más fuerte la nación que pueda producir dentro de sus fronteras no sólo sus propias municiones y armamentos, sino también los artículos de primera necesidad que precisan la población civil y el ejército para poder soportar una lucha prolongada. Los partidarios de esta posición, aunque se dan cuenta del costo de llevar a cabo tal programa de autosuficiencia, lo consideran de poca importancia en comparación con el logro de la finalidad más vital del poderío nacional. El bienestar económico del pueblo es una consideración secundaria; sólo tiene importancia en la medida en que aumenta el poderío de la nación.

En Alemania este argumento ha tenido mucho peso y ha producido resultados sorprendentes. En ese país se han limitado drásticamente las importaciones mediante una combinación de derechos protectores elevados, contingentes de importación y control de cambios, y el resto de las que subsisten están formadas por materias primas de armamentos. La exclusión de los productos extranjeros ha sido acompañada por una economía prácticamente de tiempos de guerra en el uso de los recursos nacionales.

Así, el 24 de noviembre de 1936 se dictó una disposición en el sentido de que se pelaran las patatas todo lo fino posible y de que se debía sustituir la leña por las mondas. Diez días después se dieron instrucciones a las ju-

ventudes de Hitler para que dedicaran dos días a recoger hayucos, de los que podía obtenerse un buen aceite de mesa. En enero se dictó una orden para organizar la recolecta de desperdicios de alimentos, de trapos viejos, de chatarra, pieles, huesos, etc. Podrían citarse muchas órdenes relativas a la economía en el uso de materiales escasos y de sucedáneos. Así, desde el 16 de septiembre los vestidos y uniformes masculinos habrían de contener de un 15 a un 25% de lana artificial o regenerada, junto con un porciento determinado de lana nacional. El 29 de septiembre se ordenó que durante el último trimestre de 1936, el queso, con excepción de ciertas clases especiales, no debería contener más de 20% de crema. En octubre se prohibió, en la mayoría de las construcciones, el uso de cobre, zinc, níquel y sus aleaciones. El 2 de noviembre se ordenó que los textiles destinados a servicios públicos deberían contener un mínimo de 50% de fibra artificial. El 1º de enero de 1937 se ordenó a los propietarios de restaurantes sustituir la lechuga y el tomate por perejil, pepino y remolacha en el ornato de los platos. Al día siguiente se prohibió a los tenderos anunciar la mantequilla, la margarina y el tocino y se les ordenó reservar sus anuncios para productos tales como el azúcar, la mermelada, el pescado, las patatas, etc., cuyo consumo era de interés nacional.[2]

Así, también, Alemania aumentó la proporción de alimentos de producción nacional desde 65% en 1927 a 84% en 1936 y ello mediante una serie de medidas destinadas a reorganizar la producción agrícola. De acuerdo con el Plan de Cuatro Años se habían de gastar 1,000 millones de marcos en aumentar el área de cultivo en 1.200,000 hectáreas, y drenar e irrigar tierras ya cultivadas.[3]

Italia también ha hecho grandes esfuerzos para bastarse a sí misma, sobre todo mediante adquisición de tierras, la producción de carbón de baja calidad y sucedáneos de carbón y el desarrollo de recursos petrolíferos. Según Mussolini, en 1938 se lograría autonomía absoluta en petróleo y lubricantes. Tanto Italia como Alemania han hecho un gran avance en la producción de hule sintético, cuyo costo es, por otro lado, superior en muchas veces al del natural.

Pero la autosuficiencia no atrae sólo a las naciones dominadas por una ideología de tipo militar. El temor de guerra hace que muchas naciones donde están muy desarrollados los sentimientos pacifistas quieran adquirir independencia económica. Esto es verdad en especial de Estados Unidos, donde se pide el aislamiento nacional como el medio más efectivo de evitar relaciones con el extranjero que le puedan llevar a la guerra. Los partidarios de esta opinión exponen sus puntos de vista más o menos de este modo: hoy en día se precisa un gran comercio exterior para la prosperidad de muchas de nuestras principales industrias. En caso de producirse otro conflicto mun-

[2] *World Economic Survey, 1936-37*, p. 150 (Sociedad de las Naciones, II. Economía y Finanzas, 1937. II. A. 13).

[3] Datos tomados de *World Economic Survey, 1936-37*, pp. 151-152.

dial como la guerra de 1914-18, el mantenimiento de la prosperidad en nuestras industrias de exportación precisará la concesión de grandes créditos a algunas de las potencias beligerantes, que estarán demasiado preocupadas con la producción de material de guerra para enviarnos mercancías a cambio de nuestras exportaciones. Será inevitable que demos nuestro apoyo a una de las partes del conflicto, como consecuencia de bloqueos, interferencias con la navegación neutral o dominación de las principales rutas marítimas. Los préstamos privados irán seguidos de empréstitos oficiales, y éstos por participación directa en las operaciones militares. Se insiste en que muy pronto no sería viable respecto de las exportaciones una política de pagos en efectivo y transporte a riesgo del comprador, pues muy pronto no habría dinero efectivo disponible (depósitos extranjeros en bancos americanos, valores americanos propiedad de extranjeros y oro). Cuando se hubiesen agotado estos recursos llegaría a ser irresistible la presión de los intereses exportadores y de otros muchos sectores en solicitud de permiso para conceder crédito y, más tarde, en vista del peligro de estancamiento industrial, en solicitud de ayuda oficial para estos créditos.

Se afirma que la única alternativa a esta serie de acontecimientos es la autosuficiencia nacional. Debemos reorientar nuestras energías nacionales por sendas nacionales, eliminando de nuestras importaciones todo aquello que puede producirse en el interior y lanzándonos a la producción de estos artículos o sus sucedáneos. Esta política podría ir acompañada por la creación, mediante compras financiadas por el gobierno, de existencias de materias primas esenciales que no se dan en el país, de manera que pudieran evitarse las importaciones al estallar una guerra. En cuanto a los establecimientos militares norteamericanos, se dice que siguiendo una política de aislamiento se podría abandonar la carrera de armamentos y elaborar un programa adecuado a las exigencias de la defensa nacional.[4]

En los últimos años, además de estos dos argumentos favorables a la autosuficiencia nacional que se basan en el peligro de guerra, ha habido otros dos de naturaleza más específicamente económica que han gozado de gran favor. Ya conocemos uno de ellos: el peligro de la especialización, y se le da un aspecto más importante exponiéndolo en términos vigorosos y haciendo hincapié en el peligro de inestabilidad nacional cuando se depende del comercio internacional. Uno de los principales exponentes norteamericanos del nacionalismo económico ha expuesto el argumento en los siguientes términos:

[4] El lector encontrará en la obra de Quincy Howe, *England Expects Every American to Do His Duty* (Simon & Schuster, Nueva York, 1937) una exposición muy vigorosa y de fácil lectura del argumento en pro del aislamiento como medio de evitar la guerra, dándose perfecta cuenta de sus consecuencias.

El mantenimiento de la sociedad es un problema de equilibrio social. A falta de controles compensadores cualquier cosa que afecte seriamente un elemento de la ecuación social puede tener repercusiones en otros lugares. Las dificultades derivadas de nuestras políticas internacionales y de los problemas europeos se sumaron a los defectos y políticas erróneas interiores y ocasionaron demasiados inconvenientes. Debíamos haber arreglado las dificultades interiores de manera que suavizaran la influencia de las condiciones mundiales. Las condiciones mundiales escapaban siempre a nuestras posibilidades de control. Nuestra única defensa era aislarnos de ellas. No lo hicimos.[5]

Como no podemos controlar las causas externas de perturbación, busquemos estabilidad interna concentrándonos en nosotros mismos. Tal es el argumento que ha tenido tanta popularidad en Estados Unidos, Inglaterra y otros muchos países.

Intimamente relacionado con él se halla una cuarta razón que a menudo exponen en favor de la autosuficiencia nacional quienes piensan que la sociedad del futuro ha de ser un orden planeado. Esta gente arguye que como la planeación de la actividad económica ha de sustituir al *laissez faire*, y como planeación significa control, es obvio que un gran sector de la industria no puede estar expuesto a la incertidumbre del comercio internacional. Para que el plan funcione se han de reducir las importaciones y las exportaciones a su mínima expresión y se han de controlar.

Por otra parte, se puede afirmar y se ha afirmado que el logro de algo que se acerque a la autosuficiencia nacional exige planeación. Un párrafo de un autor conocido aclara considerablemente la relación que existe entre ambas finalidades.

No se concibe el nacionalismo económico *si no es controlado*. Ha de ser planeado, y planeado por el gobierno federal, y esto aun si el grado de autosuficiencia que se pretende es mucho menor que el indicado anteriormente (aislamiento total), como será sin duda. Introducirlo en una sociedad gobernada por el *laissez faire* es suicidio económico. Sólo puede llevarse a cabo cuando los gobiernos toman para sí el poder y las ganancias especulativas de los hombres de negocios y los banqueros. Esto entraña problemas amplios y delicados de ajuste que no pueden abandonarse a las torpes manos de la alta finanza. Es preciso montar nuevas industrias, liquidar algunas de las viejas; es preciso alentar la investigación industrial en gran escala para encontrar sucedáneos; adaptar a nuevos empleos millones de desocupados potenciales; ajustar de alguna manera deficiencias colosales de capital; el comercio exterior que se conserva ha de estar reglamentado meticulosamente por una autoridad central. La planeación nacional y el nacionalismo económico han de ir juntos si han de funcionar en absoluto.[6]

[5] Wallace B. Donham, "National Ideals and Internationalist Idols", *Harvard Business Review*, vol. II (1933), p. 389.

[6] Stuart Chase, "Autarchy — Is it the Economic Road of the Future?", *Scribners Magazine*, vol. 94 (1933), p. 145.

Por último, podemos exponer brevemente otro argumento en pro de la autarquía que ha adquirido importancia en los países totalitarios, a saber: que la autosuficiencia tiene por sí misma un valor supereconómico, que una nación económicamente independiente es en cierto modo superior a otra que depende de importaciones del exterior. Como un autor ha escrito, "comer ruibarbo de producción nacional es más noble que consumir limón extranjero".[7]

Desde luego, todos estos argumentos están reforzados por la extendida convicción expresada en la cita que hicimos de Mr. Keynes de que los beneficios del comercio internacional son menores ahora que antes y que el costo de repudiar la interdependencia internacional se reduce correspondientemente. Más adelante veremos lo que hay de cierto en esta opinión.

Causas de la difusión del nacionalismo económico

Las causas que originaron en los últimos años la rápida difusión de sentimientos favorables al nacionalismo económico debían ser bastante obvias, ya que se relacionan íntimamente con las razones alegadas para adoptar tal política. Desde luego tiene importancia especial la continua amenaza de guerra. Es universal la creencia de que no podrá evitarse otro conflicto mundial, que la única incógnita es la fecha en que estallará. Más aún, nos estamos acostumbrando rápidamente a considerar la guerra como un estado de cosas permanente. Desde 1931 han terminado dos guerras no declaradas: la conquista japonesa de Manchuria y la italiana de Etiopía. Al escribir estas líneas Japón está haciendo una guerra no declarada y brutal a China, mientras que el gobierno republicano español lleva más de dos años combatiendo las fuerzas combinadas de la reacción española y del fascismo italiano y alemán. La política exterior agresiva de las naciones fascistas y cuasifascistas, la formación del "eje Roma-Berlín", el conflicto de intereses entre las naciones "que tienen" y "las que no tienen", y la carrera mundial de armamentos, todo ello apunta decididamente hacia la posibilidad de una lucha de envergadura tan pronto como se amenacen de cerca los intereses vitales de las principales potencias.

No es sorprendente que en tal atmósfera encontremos que sentimientos favorables a una política de aislamiento económico atraigan a muchos en un país como Estados Unidos, donde las bases económicas para tal política son quizá más favorables que en cualquier otra nación. En la U.R.S.S., aunque quizá se puede encontrar el origen

[7] Lionel Robbins, "Memorandum on the Fundamental Reasons for Increased Protectionism", en *The Improvement of Commercial Relations between Nations*, Dotación Carnegie: Cámara Internacional de Comercio, París, 1936.

del movimiento en pro de la autosuficiencia en el deseo de crear un orden socialista planificado, en los últimos años se ha intensificado mucho por el peligro de guerra. En Gran Bretaña se ha producido un resultado similar, y tanto las industrias de guerra como la agricultura han sido el principal objeto de atención del gobierno.

La amenaza de guerra ha impulsado a Alemania e Italia a procurar llegar a ser todo lo independientes de las fuentes exteriores de abastecimiento que fuera posible. Sin embargo, puede afirmarse que en esos países la difusión deliberada de una filosofía política autoritaria, con su culto por el estado poderoso, es el principal responsable de la dirección de las energías nacionales hacia la autosuficiencia y la preparación militar. Ninguna de las dos naciones intenta ocultar sus ambiciones imperialistas, que son en gran parte responsables del crecimiento de los armamentos y del espíritu de nacionalismo en otros lugares. Lo mismo puede decirse de Japón, donde, como es sabido, la camarilla militar domina virtualmente al gobierno.

Pero la difusión del nacionalismo económico no puede atribuirse sólo al peligro de guerra o al espíritu guerrero. Las causas económicas deben también cargar con una gran parte de la responsabilidad, siendo las principales las dificultades recientes surgidas de la depresión, sobre todo la desastrosa baja de precios de los productos agrícolas, las dificultades experimentadas por muchos países en sus balanzas de pagos y la inestabilidad real o potencial resultante de las monedas. Como hemos visto, la baja de los precios llevó a muchos países agrícolas a elevar sus aranceles y a implantar restricciones cambiarias, mientras la pérdida de mercados resultante de tal acción y la disminución mundial de poder adquisitivo proporcionó a varias otras naciones (por ejemplo, Austria, Alemania, Italia) un pretexto para adoptar medidas similares. El abandono del patrón oro por muchos países hizo que Francia y otras naciones del bloque oro recurrieran a implantar aranceles más elevados y el uso de contingentes en gran escala. Igualmente, la adopción por Estados Unidos en el verano de 1933 de la política de compras de oro, seguida por la devaluación a principios de 1934, tenía el carácter de una declaración de independencia monetaria. El efecto de todas estas medidas separatistas fue aumentar el aislamiento de las diversas economías nacionales e intensificar la depresión. Además, como cada nación salía perjudicada por la actuación independiente de otras sobre las que no ejercía control, el movimiento restrictivo sencillamente reforzó la posición de quienes predicaban el aislamiento como remedio de una interdependencia inestable.

Por último, en la medida en que se ha propuesto la autosuficiencia nacional como complemento necesario de la planeación económica, debe atribuirse la responsabilidad a la desconfianza creciente del *laissez faire*, que, a su vez, es resultado de ciertas tendencias im-

portantes observables en la economía moderna. Con la difusión de los monopolios y de la competencia imperfecta, la aparición de sindicatos poderosos, la implantación del seguro de desocupación y la regulación de las tarifas cobradas por los servicios públicos, ha disminuído mucho el área dentro de la cual actúan los ajustes competidores de precios para mantener el equilibrio en el sistema económico. Al mismo tiempo tal sistema se ha hecho más complejo e intrincado, haciendo que el ajuste rápido y efectivo sea más necesario que nunca. Esta mayor complejidad ha hecho también que sean más inevitables y de consecuencias más serias los errores de juicio de los hombres de negocios, cuyas decisiones determinan la dirección y el nivel de la actividad económica. La suma de todos estos hechos hace que la economía capitalista sea de más en más inestable, reforzando así la opinión favorable a la planeación del funcionamiento del sistema económico. Y no puede caber duda de que una sociedad planificada tendrá que establecer control sobre su comercio exterior, aun cuando este control no llegue a la autosuficiencia completa.

Limitaciones y dificultades de una política de autosuficiencia nacional

Cualquiera que sea el grado de autosuficiencia nacional por que aboguen sus partidarios,[8] al examinar los méritos de su posición es esencial tener en cuenta las limitaciones y dificultades de tal política. Dedicaremos, pues, esta sección a hacer un examen breve de los principales problemas con que se enfrenta una nación que procura alcanzar un grado elevado de independencia económica. Desde luego, tal labor será muy diferente según se trate de un país industrial avanzado o de uno con una economía relativamente primitiva. Aquí sólo nos ocuparemos del primero de estos casos.

La naturaleza ha creado una limitación básica al logro de la autosuficiencia nacional por una nación industrial moderna. Los países industriales, por el carácter y las exigencias mismas de sus economías,

[8] En realidad suelen ser muy poco concretos sobre este punto. Donham, en el artículo antes citado (p. 459), dice: "Suele hacerse la afirmación de que el comercio internacional es un corolario obligado del industrialismo. Desde luego, esto es verdad en cierta medida. Nadie quiere detener el comercio exterior *esencial.* Desde nuestro punto de vista, como la nación más completa, el *mínimo* de importaciones requeridas para obtener materias primas *esenciales,* es un corolario indispensable de la industrialización, pero no tendremos dificultad en obtenerlas a cambio de algunos productos nacionales que *se han de exportar*". (He puesto en itálicas algunas palabras que exigen una interpretación minuciosa.) Y Mr. Keynes desea que se hagan esfuerzos "en pro de mayor autosuficiencia nacional y aislamiento económico... en la medida en que puede realizarse sin un costo excesivo". (*Op. cit.*)

SITUACIÓN ESTRATÉGICA DE LAS GRANDES POTENCIAS

Autosuficiencia nacional en materias primas esenciales para la industria

Expresada en porcentajes de producción nacional e importaciones netas con respecto al consumo

Figura X

necesitan de una multitud de materias primas. Son muy pocas las que están distribuídas por igual a través del mundo; en lugar de ello se encuentran concentradas en ciertas localidades favorecidas. Por tanto, los países sólo pueden aspirar a la independencia económica en la medida en que pueden lograr el control de un número suficiente de fuentes de materias primas esenciales.[9]

La situación de las grandes potencias respecto de las materias primas industriales esenciales se indica en la figura x, que reproducimos del estudio del Dr. Brooks Emeny, titulado *The Strategy of Raw Materials.* La figura muestra, para cada nación, el porciento de consumo nacional que proporcionan la producción interior y las importaciones; está basada en las cifras medias del período 1925-29, con excepción de la U.R.S.S., para la cual, salvo indicación en contrario, se utilizan las medias de 1929-32. El Dr. Emeny ha ordenado las partidas, en la medida de lo posible, "por orden de importancia relativa en tiempo de guerra; las que se encuentran a la izquierda del centro son las de más valor".[10] Aunque la situación ha cambiado en ciertos respectos desde la época en que se tomaron los datos, sobre todo en lo que concierne a la producción de carbón y petróleo en Italia y de este último producto en Alemania, la figura aún presenta una imagen bastante exacta de la situación.

No cabe duda de que ninguna potencia puede fiar en sus propios recursos en ni siquiera la mitad de esos veintidós productos importantes. Estados Unidos y la U.R.S.S. son los que más se acercan a la autosuficiencia, pudiendo abastecer un 80% o más de las necesidades nacionales en diez y doce de estas mercancías respectivamente. Pero incluso Estados Unidos depende en gran parte o totalmente de las importaciones para su abastecimiento de hule, los cuatro metales que se combinan con el acero (manganeso, níquel, cromita y tungsteno), el antimonio, el estaño y el mercurio, mientras que la U.R.S.S. precisa conseguir en el exterior más de la mitad del plomo, nitratos, aluminio, hule, níquel, tungsteno, antimonio y estaño que necesita. Las otras cinco potencias tienen que procurarse del exterior una provisión adecuada de casi todas estas materias primas esenciales, y la falta de los productos más importantes (en la figura, desde el carbón hasta el hule) es más destacada en el caso de Gran Bretaña y Alemania.

Es evidente que en condiciones normales de paz ninguna nación puede prescindir por entero del comercio internacional, sino que ha de completar sus recursos nacionales con grandes importaciones. Este hecho, junto con un deseo intenso de independencia económica, es

[9] Dejamos para más adelante el examen de la posibilidad de producir sucedáneos de las materias primas naturales.

[10] *Op. cit.*, p. 20.

responsable en gran parte del deseo de Alemania de dominar la Europa central o sudoriental. Si pudiese realizarlo se aseguraría un abastecimiento amplio de petróleo de Rumania, de aluminio de Hungría, de cromita de Yugoslavia, por no citar los productos alimenticios (sobre todo cereales, huevos y carnes) de que también podría disponer.

La posición estratégica relativa de las siete grandes potencias varía algo, pero no sustancialmente, si a la producción interior normal de cada país se suma lo que podría obtenerse de "una producción interior mayor, consecuencia de la presión de la guerra" y de la producción de las "colonias y regiones controladas".[11] La figura XI, tomada también del libro del Dr. Emeny, expone la autosuficiencia potencial de guerra de cada una de las siete grandes potencias en las mercancías en cuestión. Esta figura toma en cuenta la posibilidad de producir sucedáneos, la acumulación de existencias y la recuperación secundaria (por ejemplo, la regeneración de hule usado). De esta manera parece posible una autosuficiencia de guerra, por oposición a una de tiempos de paz, en todas las materias primas esenciales salvo muy pocas, para Estados Unidos, el Imperio Británico y la U.R.S.S. La situación de Francia mejora mucho con la inclusión de la producción colonial y la potencial de tiempos de guerra. La de Alemania, Italia y Japón se altera un poco.

En el cuadro que presenta esta figura vemos la causa fundamental de los grandes esfuerzos de Alemania e Italia para estimular la producción de mercancías sucedáneas y para limitar el uso de sus divisas disponibles para la compra de las materias primas más importantes. Aunque no disponemos de datos fidedignos, se sabe que Alemania ha progresado mucho en la producción de benzol (un sucedáneo de la gasolina), derivado del carbón, de aceites de nueces, de semilla de lino, de nabo y otros productos agrícolas, de lana artificial derivada de la leche y de hule sintético. Siempre que sea posible se usa cristal en vez de metales, como en envases para conservas y en varillas para cortinas. Además de benzol, se produce alcohol de madera para utilizarlo como combustible. Mediante esfuerzos similares en lo que respecta a productos alimenticios, Italia se ha hecho autosuficiente y Alemania casi se basta a sí misma.[12]

[11] Emeny, *op. cit.*, p. 171. El Dr. Emeny supone que el territorio bajo el control de Estados Unidos lo constituyen "la mayor parte de las regiones de América Latina, así como Canadá". Al parecer, para otros países sólo incluye las colonias.

[12] En un número reciente de *Time* (24 de enero de 1938) leemos lo siguiente: Como los pasteleros alemanes usan 800 millones de huevos al año en hacer magníficos pasteles, el gobierno nazi está muy contento de encontrar un sucedáneo con el que espera ahorrar 400 millones de huevos al año. Con 32 libras de pescado barato se hace una libra de extracto que se supone sucedáneo de 150 huevos de gallina. Para que este extracto agrade a aquellos alemanes que en la guerra pasada se vieron obligados a alimentarse de grandes cantidades de *Ersatz* (sucedáneos) y que

SITUACIÓN ESTRATÉGICA DE LAS GRANDES POTENCIAS

Autosuficiencia potencial en tiempo de guerra en materias primas esenciales para la industria

Expresada en porcentajes de todas las fuentes de abastecimiento con respecto al consumo

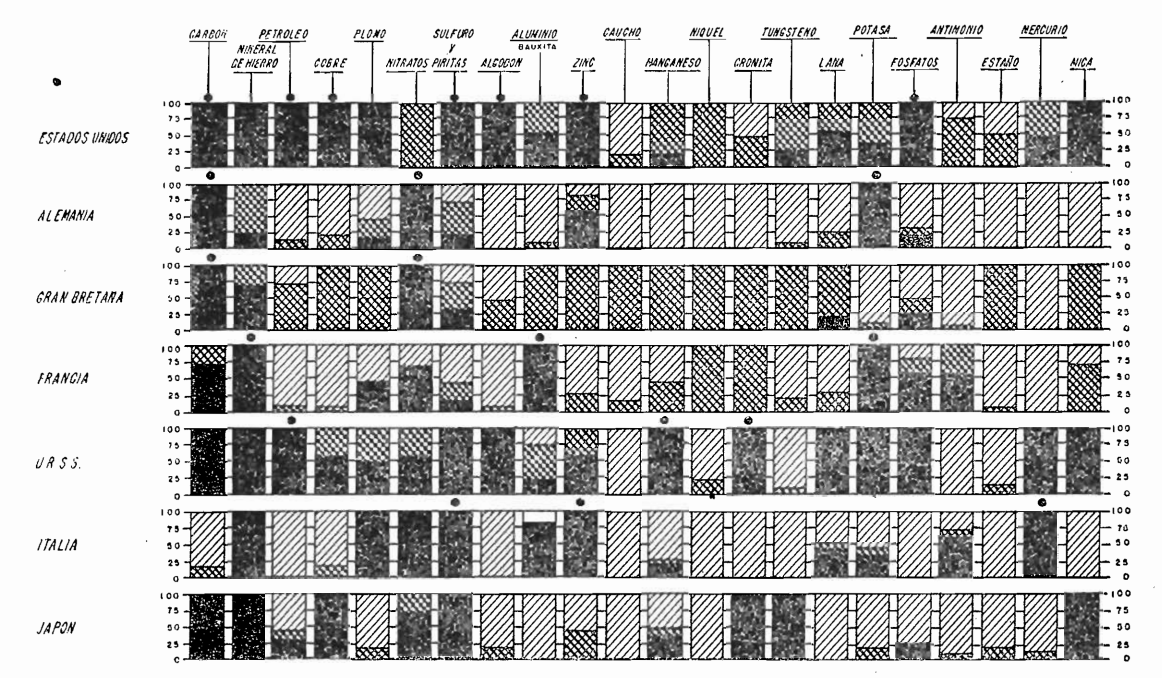


Figura XI

Un país que desea alcanzar por lo menos autosuficiencia de guerra y que sin embargo tiene fuentes inadecuadas de materias primas esenciales desde el punto de vista estratégico, no tiene más que dos caminos a seguir: producir sucedáneos o acumular existencias. Pero los dos son costosos; el último porque las compras anormales de las mercancías de que se trata hacen subir su precio (como ocurrió a fines de 1936 y principios de 1937, cuando varios países seguían esta política); la producción de sucedáneos, porque rara vez pueden producirse tan económicamente como los artículos naturales que sustituyen.[13] Así, en lo que respecta a los sucedáneos, hay que dedicar una proporción creciente de los recursos de la nación a la preparación de la guerra y otra cada vez menor a la satisfacción de las necesidades normales de la población. El resultado inevitable es un nivel de vida cada vez menor, y si la baja es importante puede resultar en una nutrición insuficiente, inconformidad con el gobierno y debilidad militar.

Apreciación del argumento en pro de la autosuficiencia nacional

Una nación que está decidida, por razones políticas o militares, a seguir una política de autosuficiencia, juzgará que los costos expuestos en el párrafo anterior son un obstáculo secundario; que las conside-

están hartos de él como resultado de la política aislacionista alemana, el gobierno dió con un procedimiento genial: el nuevo *Ersatz* se llamará "huevos Viking".

[13] La siguiente cita nos dará una idea del costo del programa alemán de autosuficiencia: "La campaña en pro de mayor autosuficiencia ha impuesto grandes sacrificios al pueblo alemán. Para aumentar la producción agrícola se han concedido subvenciones a los productores de cáñamo, lino y lana, y se han garantizado precios que por término medio son el doble de los del mercado mundial de soya, semilla de colza, linaza y otras semillas oleaginosas nacionales. Los consumidores alemanes han tenido que pagar precios más altos por los artículos alimenticios como consecuencia de su carestía. Aunque no disponemos de datos exactos, podemos afirmar que el costo de la mayoría de los materiales industriales sintéticos es muy superior al de los productos naturales importados y su calidad es a menudo muy inferior. Se dice que el precio de la bencina sintética es tres veces y medio el de la gasolina importada y que el del hule sintético es por lo menos seis veces superior al del hule natural. Se informa que el paño tejido con una mezcla de algodón y celulosa de madera cuesta de 30 a 40% más que el paño puro de algodón. Aunque el precio de estos productos puede terminar por ser "de competencia", como el de la artisela y los nitratos sintéticos, mientras llega ese momento el pueblo alemán ha de soportar el costo. Además, la manufactura de materiales sintéticos ha exigido la inversión de enormes cantidades de capital en una época en que había poco. Se dice que las fábricas de bencina del *trust* de los colorantes y el consorcio de lignito, solos, han costado 500 millones de marcos. Para llevar a la práctica el Plan Cuatrienal se precisarán varios miles de millones más". (*Foreign Policy Reports*, 15 de marzo de 1937. "The German Economic Dilemma", por John C. de Wilde.)

raciones de índole estratégica serán las predominantes. Pero podría ser más prudente, aun desde el punto de vista de tal país, confiar en la acumulación de existencias que en una reorientación absoluta de toda la economía. Pues en ese caso sería posible mantener un nivel de vida más elevado y evitar así el peligro de debilitar la productividad y la moral de la gente antes de estallar la guerra. Debe tenerse presente que las privaciones a que somete una economía cerrada son permanentes y acumulativas. Una tensión soportable durante dos, tres o cuatro años puede llegar a ser intolerable si no se vislumbra la mejoría.

El economista no tiene una respuesta adecuada al argumento de que la autarquía es esencial a la eficiencia militar, pues presupone que el principal objetivo del estado es el poderío nacional; el bienestar económico es apenas secundario. La decisión en cuanto a los fines absolutos subordina las consideraciones económicas a las políticas.

Ya no es lo mismo en lo que concierne al argumento de que evitar la guerra exige una política de autosuficiencia, pues aquí, si bien la finalidad —mantenimiento de la neutralidad— se basa en el bienestar económico, se pueden indicar procedimientos menos costosos de alcanzar el objetivo deseado. Además se pueden alegar argumentos de fuerza contra el aislamiento como método de evitar la guerra.

En primer lugar, se advertirá que sólo Estados Unidos, el Imperio Británico y la U.R.S.S. se encuentran en una posición favorable para llevar a cabo una política de autosuficiencia nacional. Sólo estas naciones poseen suficientes recursos alimenticios y de materias primas o controlan territorios en que se encuentran para poder mantener una civilización industrial con un nivel de vida lo bastante elevado. En otros países, como Francia, Suecia, Suiza u Holanda, faltan las bases naturales para una política de aislamiento; precisan encontrar algún otro procedimiento para evitar la guerra.

Aunque las tres potencias favorecidas por la naturaleza podrían lograr una independencia virtual respecto del comercio, es indispensable señalar que aun ellas sólo podrían hacerlo con un costo enorme.[14] Si, por ejemplo, Estados Unidos intentara ser autosuficiente sería precisa una redistribución general de sus fuerzas industriales, pues aunque sus exportaciones son normalmente menos del 10% de la producción nacional total, existen ciertas industrias importantes que dependen por entero del mercado exterior. El siguiente cuadro ilustra este grado de dependencia respecto de una serie de industrias:

[14] Esto es menos verdad de la U. R. S. S. que de las dos otras potencias, ya que su industrialización es muy reciente y se le ha dado desde un principio una orientación nacionalista. La economía rusa también se ha venido planeando desde hace unos veinte años.

Porcentaje de la producción total exportada

Cobre refinado	67
Resinas	51
Algodón	50
Fosfatos de roca	50
Frutas secas	40
Trementina	39
Motores y partes de aeroplanos	37
Tabaco en rama	36
Grasas lubricantes	36
Sulfuro en bruto	31
Tractores	30
Aceite lubricante	30
Frutas en conserva	21
Manteca	17
Aparatos de radio	14
Maquinaria industrial	10

Fuente: *Summary of United States Trade with World, 1935*, Departamento de Comercio, Trade Information Bulletin Núm. 831. Las cifras corresponden a uno u otro de los años 1933, 1934 ó 1935.

Estados Unidos sólo podría reducir su comercio exterior en forma radical o eliminarlo, sin producir desastre en industrias como las citadas en el cuadro, si introduce un grado elevado de planeación económica deliberada y cuidadosa. Además, una vez que se hubiera llevado a cabo la nueva orientación industrial, ésta tendría que ser permanente; sería casi imposible trastocar las cosas más tarde. Por tanto, además del costo de transferir los obreros, de levantar nuevas plantas industriales y de absorber las pérdidas por plantas no utilizadas, habría que tener en cuenta el costo permanente de un nivel de vida más bajo que trae consigo la producción de hule sintético, sucedáneos de la seda, el té y otros productos y en la manufactura de muchas mercancías de las que Estados Unidos está peor provisto que otros pasíes.

Si, para facilitar la exposición, convenimos con los aislacionistas en que nuestro principal objetivo debe ser la paz a cualquier precio y en que sólo puede alcanzarse prescindiendo de las relaciones internacionales, se nos abre la posibilidad de otra forma de aislamiento. Permitir la continuación del comercio exterior a base de pago en efectivo mientras duren los recursos (efectivo y valores) de los compradores. Estas compras bastarían para mantener las industrias de exportación en un nivel de actividad elevado durante una guerra corta. Cuando se agoten podría contrarrestarse la inevitable depresión mediante políticas semejantes a las seguidas en la crisis reciente. Podría mantenerse el volumen de empleo mediante obras públicas y trabajos

de auxilio a la desocupación, mientras que el socorro directo al trabajo y los subsidios a las industrias de exportación por restricciones de producción (como los aplicados de acuerdo con el programa de la A.A.A.) compensarían por lo menos en parte a los perjudicados por la política pacifista. En lo que concierne a las importaciones, es posible la necesidad de ser muy parcos en el uso de algunos productos, pero obtendríamos la mayor parte de lo que necesitamos por aumento de la producción nacional o de territorios bajo nuestro control económico. Y el comercio con los beligerantes que siguiera existiendo podría concentrarse en materias esenciales tales como el hule, que de otro modo sólo se obtendría en cantidades insuficientes.

Es muy probable que esa política de aislamiento temporal implique un costo inmediato menor que una autosuficiencia permanente, y al mismo tiempo evitaría totalmente a Estados Unidos los sacrificios de largo plazo de privarse de los beneficios de la especialización internacional.

Pero cualquier intento de evitar la guerra aislándose de sus consecuencias económicas tiene defectos inherentes muy concretos. En primer lugar, el aislamiento nacional, ya sea temporal o permanente, significa volver las espaldas al resto del mundo, negándose a aceptar cualquier responsabilidad como miembro de la comunidad de naciones. Esto parecerá a muchos cobardía y egoísmo, e inconsecuente con la posición de gran potencia que tiene Estados Unidos. Segundo, existe por lo menos una posibilidad seria de que ni siquiera el aislamiento más riguroso evite a Estados Unidos entrar en la guerra. Los partidarios de esta política suponen tácitamente que la causa principal de que Norteamérica entrase en la guerra de 1914 era proteger los grandes beneficios del comercio de guerra con los aliados. Sin examinar más de cerca los méritos de esta posición, por lo menos puede señalarse que la indignación producida por la invasión de Bélgica, el hundimiento del *Lusitania* y la campaña submarina de Alemania, llevada a la práctica sin distinción de nacionalidad, junto con los temores de las consecuencias de una victoria alemana, tuvieron una importancia inmensa para crear el fervor moral que llevó a Estados Unidos a abandonar su política de neutralidad. ¿No hay razones para creer que la opinión pública puede volver a conmoverse por motivos similares?

Si la próxima guerra pone en conflicto a las democracias de Francia e Inglaterra con la Alemania nazi, la Italia fascista y el Japón militarista ¿se volverá a oír de nuevo un clamor pidiendo que se mantenga la democracia? La fe norteamericana en la democracia y el odio que se tiene al fascismo en muchos sectores puede originar una demanda insistente en favor de la guerra al lado de las democracias si estuvieran en peligro de ser arrolladas por adversarios fascistas. Si París y Londres quedaran destruídas por bombardeos aéreos y los gases asfixiantes, y si las democracias europeas estuvieran amenazadas por

estados totalitarios ¿sería posible poner a la opinión norteamericana en "cuarentena" de manera que permaneciera enteramente "neutral"? [15]

No es éste el lugar de estudiar con amplitud los principales problemas políticos de la política exterior, pero podemos indicar por lo menos una posible alternativa al aislamiento que cuenta con gran favor popular. Consiste en cooperar con las democracias para hacer frente a la agresión mediante la aplicación, por parte de Estados Unidos, de sanciones económicas. Si las democracias europeas demuestran, mediante pactos de asistencia mutua y con el apoyo de Estados Unidos, que cualquier acto de agresión significará la guerra y si, además, combinamos con esa actitud una buena disposición a remediar las reivindicaciones más serias de las potencias "que no tienen", podría aplazarse indefinidamente el peligro de guerra. Existe una posibilidad por lo menos razonable de que la devolución de las colonias alemanas, la realización de ciertos ajustes políticos y territoriales en Europa, y la ayuda monetaria para permitir la rehabilitación de la moneda en Italia y Alemania ofrezca mayor atractivo que las incertidumbres de la guerra. Con esas medidas sería posible una reducción de los armamentos y una vuelta al progreso internacional pacífico. Desde luego, esta alternativa no pasa de ser una posibilidad. Cabe que las dictaduras no se contenten con nada que no sea una rendición sin condiciones. Si éste es el caso, la guerra es inevitable, y es difícil creer que Estados Unidos podrá mantener su neutralidad durante mucho tiempo en tales condiciones.

Pasamos ahora a examinar el argumento de que la autosuficiencia nacional es deseable porque promueve mayor estabilidad interna, o que, al menos, permite que se adopten medidas independientes para combatir la inestabilidad. En lo que concierne a este punto no necesitamos añadir mucho a lo que ya se ha dicho en el capítulo sobre proteccionismo.[16]

Los disturbios deben considerarse como el precio que se paga por el progreso internacional, en la medida en que aquéllos provienen de cambios en la eficiencia relativa de la industria en distintos países. Las medidas para moderar la rapidez del cambio parecen preferibles a evitar el cambio y el progreso. En lo que concierne a los trastornos cíclicos de la actividad económica, los hechos indican que las economías relativamente aisladas están sujetas a fluctuaciones tan serias como las muy interdependientes. Puede añadirse que, a falta de una planeación completa, puede conseguirse gran independencia de acción mediante un grado razonable de independencia monetaria siguiendo los lineamientos sugeridos en el capítulo anterior. Como las medidas

[15] Raymond Leslie Buell, *Chaos or Reconstruction?* Foreign Policy Pamphlets, enero de 1937, p. 35.

[16] Véase pp. 275-278.

monetarias y fiscales son las armas de que más puede esperarse en un ataque al problema del ciclo económico, debería ser innecesario recurrir al aislamiento absoluto.

Pero si la única solución a nuestros problemas económicos, que cada vez se complican más, es una economía planificada, será esencial un control riguroso del comercio exterior, aunque no una autosuficiencia completa. No obstante, los méritos e inconvenientes de la planeación salen fuera del campo de este estudio.

El futuro de la especialización y el comercio internacional

En las páginas que anteceden hemos indicado algunas de las dificultades inherentes al logro de la autosuficiencia nacional y hemos llamado la atención sobre los sacrificios que implica el rechazar los beneficios de la especialización internacional. Pero aún no hemos examinado la afirmación de Mr. Keynes y otros, de que estos beneficios disminuyen apreciablemente en magnitud; de que, en palabras de Mr. Keynes, "la autosuficiencia nacional puede llegar a ser un lujo que podamos permitirnos". Si esta posición es correcta, entonces —dado un mundo nacionalista— existen muchas probabilidades de que en el futuro el comercio internacional sufra un retroceso de importancia. Para enjuiciar el futuro del comercio mundial, necesitamos examinar aquella afirmación con cierto detalle.

Quienes aceptan la posición anterior suelen afirmar que la difusión de las técnicas modernas reduce mucho las ventajas de la especialización. Esta afirmación plantea un problema esencial; pues de ser verdad se destruye la base misma del comercio internacional. Aparte de las medidas restrictivas que provienen de sentimientos nacionalistas, podríamos esperar un descenso, por lo menos relativo, y quizá absoluto, en el volumen del comercio mundial.

Podemos iniciar el estudio de este problema con una contraafirmación cuya veracidad es obvia: como *los beneficios que se derivan del comercio internacional consisten en diferencias de costos, la difusión de conocimientos técnicos sólo disminuirá la necesidad y las ventajas de la especialización en la medida en que tienda a igualar los costos de producción en todos lados.* Si los costos no se igualan siguen existiendo las bases en que se apoya la especialización y el comercio. Si no se reducen las diferencias de costos, las ventajas del comercio siguen siendo tan grandes como antes.

La reflexión nos dice que la difusión de técnicas modernas puede conducir o no a una igualación completa o parcial de los costos. En realidad, caben muchas posibilidades. Consideremos las diversas alternativas por turno.

Una posibilidad importante es un cambio en la localización de la industria. Esto tenderá a ocurrir cuando los nuevos métodos sean más adecuados al equipo de factores y otras condiciones importantes que gobiernan la localización de la industria en los países más nuevos que en el país donde se originaron las nuevas técnicas. Si éste fuera el caso, continuarán el comercio y la especialización si bien variando las fuentes de abastecimiento. Así, el desarrollo de métodos modernos de manufacturar productos textiles tuvo lugar en Inglaterra y ésta llegó a ser el gran productor de artículos de lana y algodón. La adquisición de estos métodos por Japón, con una oferta de factores productivos que parece ser aún más adecuada a la producción a precios bajos, dadas las nuevas condiciones técnicas, está originando una transferencia de por lo menos una gran proporción de la industria textil algodonera a ese país. Puede ser que Japón sea especialmente adecuado, debido a su oferta abundante de trabajo barato, a la producción de muchos tipos de artículos de algodón, así como de otras mercancías en las que los costos de trabajo forman una gran proporción del costo total. En este caso, no cabe duda de que llegará a ser el primer abastecedor de esos artículos. Subsisten las condiciones básicas del comercio, aunque hayan desplazado su posición desde el punto de vista geográfico.

Por otro lado, es posible que las técnicas que originalmente se desarrollaron en una localidad sean tan adecuadas al tipo de factores, las facilidades de transporte y las condiciones sociales de la producción en su lugar de origen, que su industria o industrias que dependen de ellas muestren pocos síntomas, o ninguno, de variar su localización. Esto parece ser verdad en gran medida del negocio de la banca internacional desarrollado en Londres, de la industria automovilista de Estados Unidos y la textil de lana en Inglaterra. Aunque otros países pueden poseer el conocimiento técnico necesario, no adquieren las industrias debido a la presencia de condiciones económicas adversas que gobiernan la aplicación de las técnicas de que se trata. En este caso los costos no se igualan ni parece probable que la posesión del conocimiento técnico permita una reducción de importancia de las diferencias de costos.

Al indicar que la difusión de nuevas técnicas a países industrialmente jóvenes podría resultar en un movimiento de ciertas industrias hacia esas áreas, sólo nos ocupábamos de los efectos directos de este fenómeno. También es posible que se produzca el efecto indirecto de reducir la lucratividad de desarrollar otras industrias. Por ejemplo, la difusión de la Revolución Industrial a Estados Unidos durante el siglo XIX, hizo que fuera más lucrativo para ese país producir muchos tipos de manufacturas y relativamente menos lucrativo dedicarse a la producción de muchos productos agrícolas, sobre todo lana, cordero, pieles y carne de res. Del mismo modo, el desarrollo de las

industrias químicas, de los colorantes y del material eléctrico en Alemania a fines del XIX y principios de este siglo ofrecía tantas posibilidades de ganancia que se dedicó una proporción creciente de sus recursos a esas actividades, y una proporción menor a los textiles (sobre todo la lana), la cerámica, otras manufacturas y la agricultura. Asimismo, el rápido progreso de la industria textil algodonera en Japón puede hacer que más bien resulte menos lucrativo producir automóviles en tal país, aunque se haya llevado a cabo cierto progreso en la producción japonesa de los mismos.

Finalmente, se ha de admitir que la difusión de conocimientos técnicos puede, en ciertas condiciones, traer consigo una difusión paralela de la industria. Tal será el resultado cuando las técnicas de que se trata sean adecuadas a una variedad bastante grande de condiciones de oferta de factores.[17] Algunos tipos de técnica moderna parecen ser de esta clase muy adaptable.[18] Cuando así ocurre, las industrias que las usen no se concentrarán en un territorio relativamente pequeño, sino que se extenderán en menos del costo de transferencia internacional. En la medida en que se produce esta difusión de la industria es desde luego cierto que se reducirá el volumen de comercio internacional en las mercancías de que se trata.

Nuestro examen de las diversas posibilidades indica que la simple difusión de los conocimientos técnicos no demuestra nada por sí solo respecto a las ventajas de la especialización. Puede hacer que determinadas industrias se muevan de un país a otro y al mismo tiempo que no sea lucrativo establecer otras industrias en los territorios más modernos. Puede no ocasionar cambio alguno en la localización de la industria, o bien puede diseminar mucho ciertos tipos de producción. Como consecuencia es posible que aumenten las diferencias de costo, que varíen un poco o nada en absoluto, o se eliminen en gran parte. Carece de base cualquier generalización *a priori* sobre lo que ocurrirá en todos los casos. El resultado de la difusión de una clase cualquiera de conocimientos técnicos depende siempre de lo bien o lo mal que se adaptan los nuevos métodos al equipo de factores,

[17] También hay que tener en cuenta todas las demás consideraciones que gobiernan la localización de la industria en cualquier estado de la técnica industrial, tales como las facilidades de transporte, tanto internas como externas, y la serie de consideraciones importantes que se resumen en la frase "condiciones sociales de la producción".

[18] A menudo se ha citado la industria textil algodonera como una de las comprendidas dentro de esta categoría. Esta conclusión puede ser verdadera hasta cierto punto. Pero como se basa en la difusión de esta industria en varios países, muchos de los cuales, si no todos, han impuesto aranceles a sus productos, sería preciso saber hasta qué punto son responsables del desarrollo la similitud de condiciones básicas y las barreras artificiales. Sólo podría darnos una respuesta satisfactoria una comparación cuidadosa de los costos.

las facilidades de transporte y las condiciones sociales de la producción en los diferentes países de que se trata.

Hasta aquí sólo nos hemos ocupado de las posibles consecuencias de la extensión a países industrialmente jóvenes de técnicas desarrolladas en los más antiguos, y sobre todo del problema de si esto implica la probabilidad de un debilitamiento importante en las bases necesarias para el comercio y una disminución del volumen del mismo. Hemos visto que los temores que pueden abrigarse a este respecto tienen un fundamento muy raquítico. Pero también se ha visto que una posibilidad importante de la difusión de conocimientos técnicos es la pérdida por parte de los países más viejos en beneficio de los más jóvenes de algunas de sus industrias tradicionales. Esta realidad de la migración industrial ha llevado a muchos a manifestar su temor en otro respecto, a saber, que ha terminado el papel de las naciones más antiguas como potencias industriales, que deben resignarse a aceptar una posición de importancia decreciente.[19] Esta opinión está muy extendida y merece que se la considere con detenimiento. ¿Está muy justificado este temor o se basa también en una opinión parcial y limitada de las circunstancias del caso?

Para abordar el problema podemos aplicarle dos de las conclusiones del argumento anterior. Como hemos visto, se han producido algunos adelantos técnicos en industrias que, aun bajo los nuevos arreglos técnicos, continúan siendo más adecuadas a las condiciones existentes de equipo de factores, etc., de los países más antiguos. Lo mismo que los individuos con diferentes capacidades estarán afectados de manera distinta por los cambios industriales, unos favorecidos, otros perjudicados, así ocurrirá también con las naciones. Observamos asimismo que una consecuencia indirecta probable de la difusión de métodos técnicos modernos era la de reducir la lucratividad de desarrollar ciertas industrias en los países nuevos al mismo tiempo que y por la misma razón de que el desarrollo de otras industrias se hacía más lucrativo. Es de esperarse que en los países más viejos se desarrolle esta clase de industrias.

Otra consideración relacionada con el temor de que naciones tales como Inglaterra, Alemania y Estados Unidos hayan de resignarse al retroceso industrial se refiere no a la difusión de los conocimientos técnicos ya adquiridos, sino al continuo progreso de la ciencia y sus aplicaciones industriales, pues aunque esos países, como Japón, cuya industria crece con rapidez, adoptaran *todas* las técnicas establecidas en los territorios industriales más maduros, continuarían haciéndose nuevos progresos y descubrimientos. Ninguna nación tiene un monopolio del progreso y la invención, como lo demuestran los archivos

[19] Véase antes, p. 277, donde se analiza la relación de la protección con este problema.

de las oficinas nacionales de patentes y de desarrollo industrial. Las ganancias derivadas de la especialización se desplazarán hacia diferentes mercancías, o medida que en los países más viejos (lo mismo que en los más nuevos) se descubran nuevos productos.

La idea de que los conocimientos técnicos se han extendido ya bastante por igual por todo el mundo y han igualado las normas técnicas puede hacernos olvidar el hecho de que sigue actuando el progreso técnico. Cualquier país puede superar a los demás, *pero sólo en un número limitado de ramas de la actividad industrial.* Así, el progreso técnico sólo puede mantenerse y las técnicas más modernas sólo pueden utilizarse mediante concentración y especialización nacional. En otras palabras, la especialización lleva a un progreso técnico más rápido y a una utilización más cabal de nuevos métodos técnicos.[20]

Además, por lo anteriormente dicho, es a todas luces innecesario acceder a las consecuencias de la "idea" formulada en la primera frase de este párrafo.[21] Sin duda se ha producido una igualación de las normas técnicas en el sentido de que los conocimientos científicos y los métodos industriales modernos han llegado a ser propiedad común de muchas naciones, en vez de ser, como durante las primeras fases de la Revolución Industrial, monopolio de un país. Pero esto no implica una igualación en el sentido de eliminarse las diferencias industriales y con ellas los fundamentos de la especialización y el comercio. Un número creciente de países llega a la etapa de naciones industrialmente maduras, o de características generales más parecidas. Pero será inevitable la persistencia de grandes diferencias de detalle que proporcionan el fundamento de un intercambio ventajoso de mercancías. Así como en la última mitad del siglo XIX Alemania y Estados Unidos siguieron la senda industrial trazada por Inglaterra, sin ocasionar una disminución absoluta o relativa en su comercio con ese país, así otras naciones están siguiendo un camino similar que según todos los datos tendrá los mismos resultados.[22]

En verdad existen muchas pruebas concretas del hecho de que el cambio mutuo de mercancías sigue siendo muy ventajoso, pues a pesar de los aranceles elevados y otros impedimentos al comercio, se mueve entre los países un gran volumen de mercancías, tanto entre los países productores de materias primas y los manufactureros como también dentro de los de este último grupo. Esta corriente de mer-

[20] Bertil Ohlin, *International Economic Reconstruction* (itálicas mías), p. 64.

[21] Una idea que el profesor Ohlin rechaza expresamente en el texto de donde he sacado este párrafo.

[22] A pesar de las barreras arancelarias y otros obstáculos, el crecimiento del comercio mundial (excepto en años recientes) se ha producido a un ritmo aproximadamente igual al crecimiento de la producción mundial. Sobre este punto véanse los últimos números del *World Economic Survey*.

cancías, no obstante los aranceles, es una prueba de que sería beneficioso reducir las barreras arancelarias y de que la pérdida de conservarlas es grande y aumentaría al subirlas.

Aunque las consideraciones básicas son favorables a la continuación del comercio internacional, los factores más inmediatos, sobre todo de naturaleza política, son los que seguramente tendrán mayor influencia en el curso del comercio en el futuro. Sería temerario intentar predecir el resultado de esas fuerzas. Sólo podemos indicar en qué dirección funcionan y esperar el resultado.

Entre los factores favorables, el más importante es el Acuerdo Monetario Tripartita y el programa de acuerdos comerciales de Estados Unidos. El primero ha eliminado, al menos por el momento, los temores de inestabilidad monetaria y, junto con la política comercial norteamericana, ha producido ciertas ganancias moderadas en la dirección de un comercio más libre. Será beneficioso al comercio que se progrese más en la dirección del programa de acuerdos comerciales, sobre todo si se llega a un acuerdo satisfactorio entre Gran Bretaña y Estados Unidos. La firma de tal acuerdo puede muy bien ser el prólogo de nuevos acuerdos entre Estados Unidos y los diversos dominios británicos. Como consecuencia de que estos tratados comprenden la cláusula de la nación más favorecida, las mejoras del comercio que producen no se limitarán a los signatarios; también aumentarán las exportaciones y las importaciones de terceros países. En lo que concierne a estos factores las perspectivas de una reducción gradual de las barreras y de que el comercio reciba un impulso, son por lo general buenas.

Pero la mayoría de las otras consideraciones de importancia son desfavorables. Las dictaduras de Europa central no parecen cejar en su intento de autarquía. Si sigue esa tendencia, significa que cualquier extensión del comercio se limitará en gran parte a las naciones democráticas. Esto puede ser una desgracia para todos los interesados, pero no se reduce en modo alguno la deseabilidad, para estas últimas, de disminuir las barreras que se oponen al comercio.

También está la incertidumbre general en la esfera política internacional y el temor concomitante de guerra, de que es responsable, por lo menos de manera inmediata, la política agresiva de las potencias fascistas y semifascistas. Esta atmósfera de incertidumbre y temor ha originado una guerra de armamentos de magnitud sin precedente y puede atribuírsele en gran parte la difusión del nacionalismo económico. A menos que se logre un arreglo de los problemas políticos internacionales que elimine el temor constante de agresión, seguirá siendo imposible el desarme militar y económico. Así, pues, las perspectivas del comercio internacional en el futuro inmediato dependen

sobre todo de los acontecimientos que tengan lugar en el campo de la política internacional.

Obras de consulta

Tippetts, Charles S., *Autarchy: National Self-Sufficiency* (Public Policy Pamphlets nº 5, University of Chicago Press, 1933).

Ohlin, Bertil, *International Economic Reconstruction* (Comisión Mixta, Dotación Carnegie: Cámara Internacional de Comercio, París, 1936).

. *The Improvement of Commercial Relations between Nations* (Informes de los profesores Eugen Boehler y Lionel Robbins, Partes A y B) (Comisión Mixta, Dotación Carnegie: Cámara Internacional de Comercio, París, 1936).

World Economic Survey, 1936-37 (Sociedad de las Naciones, Ginebra, 1937).

International Economic Relations (Informe de la Comisión de Investigación sobre Política Nacional en las Relaciones Económicas Internacionales; University of Minnesota Press, 1934).

Condliffe, J. B., "Vanishing World Trade", en *Foreign Affairs*, vol. II (1933).

Donham, Wallace B., "National Ideals and Internationalist Idols", en *Harvards Business Review*, vol. II (1935).

Keynes, John Maynard, "La autosuficiencia nacional", en *El Trimestre Económico*, vol. I, n. 2 (1934).

Peek, George N., *Why Quit Our Own* (D. Van Nostrand Co., Nueva York, 1936).

Buell, Raymond Leslie, *Chaos or Reconstruction?* (Foreign Policy Association, Nueva York, 1937).

Dean, Vera Micheles, *Europe in Crisis* (Foreign Policy Association, Nueva York, 1938).

Simpson, Kemper, *Introduction to World Economics* (Harper & Bros., Nueva York, 1934).

Beard, Charles A., *The Idea of National Interest* (Macmillan, Nueva York, 1934).

Beard, Charles A., *The Open Door at Home: A Trial Philosophy of National Interest* (Macmillan, Nueva York, 1934).

INDICE ANALITICO

ÍNDICE GENERAL

PARTE II

Este libro se terminó de imprimir el día 15 de agosto de 1955, en los talleres de EDIMEX, S. de R. L., Mateo Alemán 50, México 17, D. F. De él se imprimieron 4,000 ejemplares y en su composición se utilizaron tipos Electra de 9, 8 y 7 puntos. La edición de la obra estuvo bajo el cuidado de *Carlos Villegas* y *Enrique González Pedrero*.

SECCIÓN DE OBRAS DE ECONOMÍA

dirigida por

Eduardo Suárez, Víctor L. Urquidi y Javier Márquez

COMERCIO INTERNACIONAL

Primera edición en inglés, 1938
Tercera edición en español, 1955

La edición original de esta obra fue registrada
por The Macmillan Company, de Nueva York,
con el título de *International Economics*

Impreso y hecho en México
Printed and made in Mexico